

transporte

Todos os modais

MODERNO



CTM
SINDICATO

Ano 45 - n° 428 - R\$ 15,00

ERA GRANDE, AGORA É GIGANTE

Grupo Julio Simões compra a Grande ABC



**Grupo Imediato
aprimora vocação logística**

**Manutenção terceirizada
chega à frota da Luft**

**Implementos: "vanderléia"
ganha nova legião de fãs**



LOGÍSTICA
NO BRASIL 2008/9
transporte

AMOC

infraestrutura

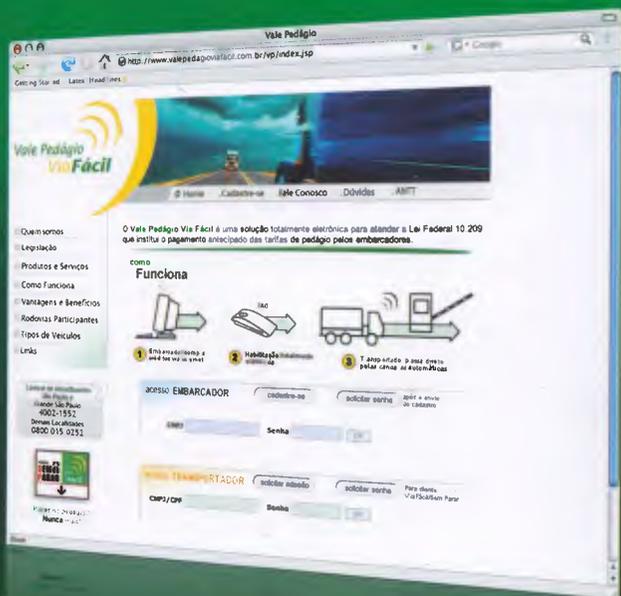
ANUÁRIO DE
GESTÃO DE FROTAS,
TREINAMENTO
E PÓS-VENDAS

2009



A liberdade é de graça!

Agora você tem o Vale Pedágio totalmente eletrônico e com custo zero!



Vale Pedágio
ViaFácil

Com o **Vale Pedágio Via Fácil**, é possível comprar viagens e traçar rotas via Internet, sem se preocupar com manuseio de cartões nem aquisição de equipamentos especiais. O veículo cadastrado passa nas cancelas automáticas do **Sem Parar / Via Fácil** e o controle da viagem é feito com total segurança via internet.

**SEM PAPEL
SEM CARTÃO
SEM PARAR**

Cadastre-se agora sem compromisso e use quando quiser.

www.valeviafacil.com.br

0800 015 02 52

Tempo de fusões e aquisições

Atrás do trio elétrico só não vai quem já morreu, diz o refrão da música popular que se encaixa particularmente ao mundo dos negócios. Nos tempos de globalização e ganhos de escala, processos de fusões e aquisições são corriqueiros. Se por vezes resultam em furos n'água, o risco não anula a busca contínua pelo aperfeiçoamento.

Há, por trás disso tudo, desse processo de estandarização global, claro, alguns perigos e armadilhas, entre elas a letal e perigosa concentração de muito poder nas mãos de poucos.

No mundo do transporte e da logística o processo de fusões e aquisições também chegou. E, no Brasil, em que os ativos em transporte eram pouco valorizados, com o advento da logística passaram, ao menos, a despertar maior interesse.

A queda de muros e barreiras também contribuiu para abrir as portas da atividade. Basta lembrar que na época do regime militar o Brasil tinha decreto presidencial que vedava o controle pelo capital externo das empresas de transporte rodoviário de carga.

Entendemos como produtivos acordos como o realizado no final de maio pelo Grupo Julio Simões para a compra do controle acionário do Grupo Grande ABC. A extrema pulverização da atividade de transporte e logística acaba improdutiva, sem escala e por vezes ineficiente.

Aquilo que parecia distante – a possibilidade de se ter operadores logísticos fortes e estruturados – está rapidamente se materializando. Um grupo de operadores, entre eles Julio Simões, Luft, Tegma, Binotto, para falar só de alguns nacionais, está perto, alcançou ou até mesmo já superou R\$ 1 bilhão de faturamento.

Maior faturamento, mais poder de compra, de pesquisa, uma dose superlativa, enfim, para profissionalizar e conferir mais visibilidade, nobreza e valorização às atividades que movimentam e armazenam as riquezas do País.

Negócios

Com a compra da Grande ABC, o Grupo Julio Simões, conglomerado fundado há 52 anos, se transforma no maior operador logístico do País

6

Crescendo a passos largos no universo do transporte rodoviário de carga, a Julio Simões agora quer explorar novos modais e anuncia para breve sua estréia no transporte fluvial

10

Empresas

Grupo Luft inaugura sofisticado centro de distribuição para produtos médico-hospitalares e assina contrato de R\$ 12 milhões com a Mercedes-Benz para manutenção de 750 veículos

12

Transportadoras

Com crescimento anual de 40%, Grupo Imediato estima para 2008 um faturamento de R\$ 100 milhões, anuncia expansão com novos investimentos e prevê fusões no curto prazo

14

Pioneiros

Criada pelo caminhoneiro Irani Bertolini, a Transportadora Bertolini chega aos 30 anos com seus serviços consolidados na rota entre o Rio Grande do Sul e o Amazonas

16

Operador Logístico

A Mesquita, comprada no ano passado pela Santos Brasil, vai investir na renovação e ampliação de sua frota e expandir sua atuação para as regiões Sul, Norte e Nordeste

18

Carga Expressa

TNT Mercúrio oficializa a marca e o novo nome do grupo, anuncia a compra de 300 caminhões e 200 vans e parte para a conquista de novos mercados internacionais

20

Desafios da Logística

Seminário feito pelo Sindisan com apoio da OTM Editora e Unimonte discute medidas para a Baixa da Santista dentro do atual cenário da economia, com foco em petróleo, gás e novos portos

23

Aventura

O navegador Amyr Klink afirma que nunca teve a pretensão de comparar o planejamento de suas viagens ao redor do mundo com as dificuldades logísticas do mundo empresarial

34

Ferrovias

América Latina Logística (ALL) pretende triplicar o volume de cargas industriais em suas operações de transporte na região Sudeste, com crescimento de 40% nesse segmento

35

Logística

Há 20 anos atuando no serviço de apoio à cabotagem, Brasilmaxi inaugura estratégico centro de distribuição no Espírito Santo e amplia a frota de caminhões

36

Lubrificantes

Joint venture entre Cummins e Valvoline no Brasil vai produzir lubrificantes premium e tentar abocanhar fatia de um mercado que consome 1 bilhão de litros por ano

38

Portos

A LIX, braço portuário do Grupo EBX, do empresário Eike Batista, vai investir US\$ 3,63 bilhões na construção de três portos de grande calado na região Sudeste

40

Internacional

Investimentos maciços em infra-estrutura fazem de Guangzhou, cidade chinesa com 10 milhões de habitantes, um paraíso do trânsito, com lentidões de no máximo dez minutos

42

Petróleo

A Univen Refinaria de Petróleo, do Grupo Vibrapar, vai começar a explorar e perfurar poços no sertão da Paraíba e prevê quadruplicar suas operações de refino até 2010

44

Seminário SAE

O Colloquium de Implementos e Suspensões realizado em Caxias do Sul discutiu as últimas tecnologias adotadas pelas empresas, novos materiais utilizados e a legislação do setor

47

Implementos

O semi-reboque de três eixos espaçados, conhecido como vanderleia, conquista espaço no mercado e já responde por um terço dos emplacamentos que antes eram só do bitrem

50

Combustíveis

Mesmo com a enxurrada de críticas que tem recebido de países europeus, o Biodiesel produzido no Brasil é apontado como uma solução eficiente para o mercado mundial

52

Aéreo

Helibrás e HeliSolutions criam serviço para atender a demanda no segmento de transporte aéreo executivo e já contam com frota de 12 helicópteros

56

Seminário NTC

Lei que define regras nas relações de trabalho das empresas do transporte de carga, em vigor desde janeiro de 2007, ainda é desconhecida para muita gente do setor

58

SEÇÕES

Editorial - 3

Novas - 53

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrino@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sônia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira

raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

Vicente Vilardaga

vicente@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Mário

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição

10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro Anuários).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.

OTM
EDITORA

Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707 Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:

anotec
www.anotec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

30 anos e uma Amazônia de conquistas para celebrar.

plus



**TRANSPORTES
BERTOLINI LTDA.**

www.tbl.com.br

• Transporte Multimodal, Logística e Armazenagem • Compromisso com o Ecosistema • ISO 9001/2000

Empresas coligadas:





Rogério Montenegro - Gazeta Mercantil

Fernando Simões, vice-presidente do Grupo Julio Simões, abraça Antonio Caetano Pinto, fundador do grupo Grande ABC: união das duas grandes empresas de transporte rodoviário de cargas dá origem a uma gigante do setor

Compra da Grande ABC fortalece a Julio Simões

Negócio fechado no final de maio, consolida a maior operadora logística do País com efetivo de 14,5 mil empregados e um faturamento que vai ultrapassar a casa de R\$ 1,5 bilhão em 2008

■ ARIVERSON FELTRIN

O GRUPO JULIO SIMÕES, NASCIDO EM 1956, comprou o Grupo Grande ABC, criado em 1973. Com o negócio, o conglomerado fundado pelo empresário português Julio Simões consolida a posição de maior operador logístico do País com faturamento, neste ano, acima de R\$ 1,5 bilhão.

O negócio, de valor não revelado, foi fechado na segunda quinzena de maio depois de seis meses de negociações conduzidas por Fernando Simões, vice-presidente da Julio Simões, e Antonio Caetano Pinto, fundador da Grande ABC, grupo que reúne sete empresas de transporte e

logística e deve faturar neste ano cercade R\$ 250 milhões.

Pelo acordo, a Julio Simões fica com 70% do controle do Grupo Grande ABC. Antonio Caetano Pinto permanecerá na presidência até dezembro quando terá pelo menos duas opções: ficar no negócio como

acionista ou se desligar.

De imediato, as áreas administrativa e comercial da Grande ABC passam para o controle da Julio Simões. Já os setores operacional, comercial e de projetos logísticos seguem vida independente, com estrutura própria.

Fernando Simões não esconde que a atração pela Grande ABC surgiu pela expertise que a empresa tem em operações na cadeia automotiva ligadas a gestão de armazéns e logística in house, também chamada de intralogística. Uma dessas operações é feita por meio da Selpa, braço da Grande ABC que cuida das operações logísticas de peças no Centro de Distribuição da Volkswagen, em Vinhedo, interior paulista. Com 132 mil metros quadrados de construção, é o maior armazém de peças de montadora do País. O prédio foi construído pela WTorre sob medida para a operação. Outra empresa da Grande ABC, a SG Logística, cuida da logística in house das fábricas da Volkswagen de São Carlos e Taubaté (SP). Nessas unidades industriais, a SG opera toda logística interna - do recebimento de peças, estocagem até sua disponibilização na linha de montagem.

Fernando Simões diz que a negociação foi longa. Durou pelo menos seis meses. O primeiro "namoro" ocorreu há cinco anos, mas não passou de troca de olhares. Há um ano houve uma parceria operacional que se materializou em cessão de veículos - por parte da Julio Simões - para o transporte de contêineres na rota São Paulo-Santos.

Com a aquisição da Grande ABC, além de consolidar posição na cadeia automotiva, a Julio Simões amplia seu poder de compra de veículos, principalmente. Sua frota, que no final do ano passado passava de 2,5 mil caminhões, agora soma perto de 4 mil veículos. A política da Julio Simões é manter baixa idade média (2,5 anos) na frota. Isso implica em grandes compras. Lembre-se que o volume de

compras exigido pela Julio Simões cresceu com a incorporação da Lubiani Transportes, em 2007, e agora com a Grande ABC. As duas empresas agregaram cerca de mil caminhões. A maneira de acelerar o descarte de caminhões usados - e garantir a renovação - foi possível com a criação da Julio Simões Seminovos, braço do grupo que opera lojas. "Foi uma saída que encontramos para materializar nossa política", diz Fernando Simões.

Dados fornecidos pelo Grupo Julio Simões mostram que ano passado, em veículos novos, o conglomerado comprou 400 caminhões, 60 ônibus, 4,3 mil automóveis e 361 carretas. Para 2008 a previsão (sem a Grande ABC) apontava para necessidade de 450 caminhões (Scania e Volkswagen), 280 ônibus, 3,5 mil carros e 500 carretas.

Lembre-se que no negócio de serviços de transporte e logística do Grupo Julio Simões estão várias divisões: transporte de cargas, transporte de passageiros, serviços dedicados (entre eles a operação de transporte de madeira), locação de equipamentos, locação de veículos, movimentação interna, limpeza urbana (locação de 400 caminhões para a coleta de lixo do Rio, por exemplo).

Os negócios que abrangem a cesta de serviços logísticos do grupo estavam calibrados para faturar R\$ 1,33 bilhão em 2008, crescimento de 19% sobre 2007. Com a aquisição dos negócios da Grande ABC este volume sobe para cerca de R\$ 1,6 bilhão.

Segundo Caetano Pinto, o negócio de logística, principalmente no setor automotivo, tem grande potencial. "Nossa decisão de negociar com a Julio Simões assegura o futuro do grupo que criei. A união fortalece as duas empresas e ambas passam a ter sobrevida. Quando me perguntam se lembro do primeiro caminhão que comprei, respondo que não. Lembro, isso sim, das pessoas que começaram comigo, até porque nosso negócio é feito de gente e por gente. Entendo, pois, que o

acordo que assinamos significa continuidade do negócio", diz o empresário.

Crescer exige fôlego, perseverança, talento humano e recursos. A Julio Simões, na política de consolidação, ano passado comprou a Lubiani Transportes, agora a Grande ABC e demonstra fôlego. "Atendemos inúmeros setores, florestal, mineração, automobilístico, com foco em atender bem o cliente do nosso cliente. Nosso negócio exige capital intensivo. Nesse sentido, se para crescer, consolidar nosso negócio for preciso abrir o capital, não tenham dúvidas: partiremos para esse caminho", diz Fernando Simões, de 41 anos, desde a adolescência na empresa, trazido pelo pai, o fundador do negócio Julio Simões.

Além dos braços que compõem o negócio de serviços ligados a transporte e logística, o grupo Julio Simões opera na atividade de comércio com revendas de carros de três marcas (Ford, Volkswagen e Fiat). São cerca de duas dezenas de concessionárias. Além disso tem a Transrio, que revende caminhões e ônibus Volkswagen. O negócio de revendas de veículos representa um faturamento de R\$ 1 bilhão por ano - o que somado ao R\$ 1,6 bilhão de logística elevará para 2008 o faturamento do conglomerado para algo em torno de R\$ 2,6 bilhões.

DUAS HISTÓRIAS - Se hoje a Julio Simões é potência, ontem era apenas uma promessa. O fundador, que dá nome ao conglomerado, lembra de tempos duros que marcaram o início dos negócios. O navio que trouxe Julio de Portugal atracou num 7 de fevereiro de 1952 no Brasil. Chegou confessadamente sem eira nem beira, com alguns tostões no bolso, mas trazendo muita coragem, disposição e gana para o trabalho.

Há um ditado, popular por certo, que fala: "Ninguém vê os tombos que tenho, apenas os tragos que bebo". Se hoje tem extremo orgulho de ter alicerçado um conglomerado que, por exemplo, emprega

(com a Grande ABC) um total de 15 mil pessoas, tais bases vieram de muito empenho e trabalho. Antes de abrir o negócio, ele trabalhou seis anos e meio como mecânico, primeiro para o tio, com quem foi morar, depois para uma empresa de ônibus, a Eroles.

"Sempre digo: para vencer na vida o homem tem que ser trabalhador, honesto, agir com simplicidade e ter sorte", costuma dizer Julio, que vê no filho, Fernando Simões, vice-presidente do grupo, um depositário de tais condições. "Além de tudo, o Fernandinho é um avião. E dos supersônicos", repete em público tais rasgos de elogios ao filho, sucessor no negócio.

Quem conhece Fernando sabe que seu pai tem razão. Desde os 14 anos na empresa, onde entrou na condição de auxiliar de tráfego, o sucessor tem insaciável pique de trabalho. Não é incomum sua jornada começar nas primeiras horas do dia e se alon-

gar noite adentro. É notório que Fernando tem gana por realizar e expandir o negócio iniciado pelo pai. "Eu era assim, como o Fernando: começava às 5 horas da manhã e só terminava bem tarde da noite".

Se Fernando Simões começou bem cedo, Antonio Caetano Pinto, também imberbe, ralava na vida. Em 1959, com 10 anos de idade, lembra de seu primeiro emprego, como feirante. "Abria mão de receber diária para ficar com as sobras de verduras. Levava para casa, tirava as folhinhas ruins e vendia os maços".

Notava-se já o caráter empreendedor que foi sendo desenvolvido. A feira ficou na história da vida do menino. Da barraca de verduras, passou para um emprego, aos 13 anos, de carteira assinada, também em São Bernardo do Campo, no Centro das Indústrias de São Paulo (Ciesp). Lembra que passou por todos os departamentos até chegar ao cargo máximo. O traquejo

na delegacia da Ciesp deu respaldo para passos seguintes que culminaram no primeiro empreendimento na sua profissão, de contabilista. Dava expedientes em duas empresas. Numa transportadora fazia o horário matutino, em empresa de outro ramo, cumpria expediente vespertino. Além da contabilidade, fazia também a parte administrativa das duas empresas.

Fora a determinação, Antonio Caetano contou certamente com bons fluídos lançados pelo destino.

"Quando saí da Ciesp", lembra, "fui convidado para ser assessor da então Motores Perkins, em São Bernardo do Campo". O convite não pôde ser aceito. "Na ocasião tive um problema de apendicite e fui operado". Refeito da cirurgia, a vaga já havia sido preenchida. Foi aí que ele acabou virando como contador de duas empresas, dividindo o dia em dois expedientes. A transportadora fechou e, como conhecia bem as particularidades do negócio, acabou entrando na atividade, mas como empresário.

Se a primeira experiência não foi das melhores com os sócios, trouxe ensinamentos utilizados na sequência das jornadas. E, em 1973, fundou a Transportadora Grande ABC. O início dos anos 70 foi marcado pela aceleração do processo inflacionário que acompanharia o País pelas próximas décadas, até meados dos anos 90, com a edição do Plano Real. Ambiente de inflação é loteria. "Toninho", como é tratado, ganhou algumas apostas. "Comprei os primeiros caminhões financiados. Os pacotes econômicos congelaram as prestações e, lembro, tornaram os valores das prestações desprezíveis. Quitei e parti para a expansão".

Antonio Caetano, pelo menos até o final do ano, permanecerá como presidente do Grupo Grande ABC. Depois disso tem a alternativa de ficar como acionista ou vender a participação restante ao grupo Julio Simões. Discreto, prefere não revelar os passos a partir de 2009.

PERFIL DO GRUPO JÚLIO SIMÕES

SERVIÇOS PRESTADOS – Transporte de cargas, transporte de passageiros, serviços dedicados, locação de equipamentos, locação de veículos, movimentação interna, limpeza urbana

FROTA - 9.900 automóveis, 2.580 caminhões, 1.372 carretas, 238 máquinas, 786 ônibus

KM RODADOS/DIA COM EQUIPAMENTO PRÓPRIO: 2.358.000

CONSUMO PRÓPRIO/DIA DE COMBUSTÍVEL: 300 mil litros

TONELADAS MOVIMENTADAS/DIA: 31.153

POPULAÇÃO DE PNEUS: 99.740

PAGAMENTO DE FRETE PARA TERCEIROS E AGREGADOS: R\$ 633,3 mil por dia

COLABORADORES DO GRUPO: 12.000

PERFIL DO GRUPO GRANDE ABC

NÚMERO DE EMPRESAS: 7

NOME DAS EMPRESAS: Transportadora Grande ABC, JECAP, EADI Recife, EADI Taubaté, SELPA, SG Logística e Personal Log

KM RODADOS/ANO: 52.000.000

TONELADAS MOVIMENTADAS/ANO: 12.000.000

CONSUMO DE COMBUSTÍVEL/ANO: 9.300.000 litros

CONSUMO DE PNEUS/ANO: R\$1.380.000,00

COLABORADORES DO GRUPO: 2.700

EQUIPAMENTOS PRÓPRIOS: 1.100

AGREGADOS: 380



Domine a pista



AH11



AL02



DH05

 **Hankook**
driving emotion

Nadando de braçadas

Tradicional e bem sucedido no transporte rodoviário de cargas, o Grupo Julio Simões aproveita sua expertise na área de logística rodoviária para ingressar no modal fluvial

✶ SÔNIA CRESPO

A ECONOMIA EM EBULIÇÃO E O CRESCIMENTO das operações de transporte de cargas durante o ano de 2007 fortaleceram ainda mais a qualidade na prestação de serviços do grupo Julio Simões. A holding fechou o ano de 2007 com faturamento de R\$ 1,8 bilhão e olha agora com bons olhos para outros modais, mais especificamente para o hidroviário. Nadando de braçadas no modal rodoviário de cargas, através dos serviços logísticos oferecidos pelas empresas Julio Simões Logística e Lubiani Logística, o grupo anuncia que jogará, a partir de agora, parte de suas fichas no potencial de transporte dos rios brasileiros. A informação foi revelada por Irecê Andrade, diretora de operações da companhia, durante a feira Intermodal, realizada em abril. "O conceito de prestação de serviços da Julio Simões ultrapassou as operações rodoviárias de transporte realizadas pela empresa", explica a executiva. Para ela, como a economia deverá manter-se em crescimento este ano, a expansão dos modais ferroviário e hidroviário ganhará novas - e atraentes - configurações. "Neste momento estamos desenvolvendo estudos para ingressar nas operações de transporte fluvial", diz a executiva. Ela não especifica exatamente quando o grupo iniciará a incursão no segmento nem de que maneira pretende atuar, mas deixa escapar que provavelmente as operações terão início na hidrovía Tietê-Paraná.

A notícia não chega a ser uma surpresa, uma vez que a uma das principais características administrativas da empresa é a diversificação. E essa proposta, até hoje, tem dado muito certo: em 2007 o crescimento do grupo foi 57% superior ao registrado no ano anterior. "Acabamos o ano de 2007 muito mais fortes do que prevíamos", lembra a executiva. A Julio Simões Logística, responsável por 60% do faturamento total do grupo, registrou crescimento de 65%, saltando dos R\$ 728 milhões de 2006 para R\$ 1,1 bilhão em 2007. Para este ano, as proje-

ções do Grupo são de chegar aos R\$ 2,3 bilhões, e da transportadora aos R\$ 1,3 bilhão, crescimentos de 23,8% e 19% respectivamente.

Irecê Andrade revela que para 2008 o grupo também investirá no braço de logística rodoviária, com a compra de 450 caminhões Volkswagen. Desse volume, a executiva estima que 65% serão para renovação e 35% servirão para ampliação de nossa frota total, que hoje é composta de cerca de 2,5 mil caminhões próprios, com idade média de 2,5 anos e totalmente rastreada. Durante o ano passado a Julio Simões Logística transportou 31 mil toneladas/dia. Já a Lubiani Logística movimentou 45 milhões de toneladas durante 2007. O consumo de combustível chegou aos 300 mil litros/dia e o de pneus foi de 99,4 mil unidades no período.

Hoje uma das mais conceituadas prestadoras de serviços logísticos da América Latina, a holding, que tem 112 filiais no país, desenvolveu ao longo de 52 anos de atividades suas atuações nas áreas de transporte de cargas e dedicados, operações florestais, movimentação interna, locação de veículos, limpeza urbana, transporte de passageiros e concessionárias. Entre os principais clientes da empresa estão a Volkswagen, Vale, Aracruz, Cosipa, Usiminas, Cenibra, Rioprol e Caterpillar. O número de colaboradores cresceu dez vezes desde 1997, passando de 905 funcionários para 12,3 mil no ano passado.



Irecê Andrade: "a recente expansão dos modais ferroviário e hidroviário ganha novas e atraentes configurações"

O PALCO DAS GRANDES PREMIAÇÕES JÁ ESTÁ MONTADO

Dia 25 de Novembro de 2008



Hotel Unique
Av. Brig. Luís Antônio, 4.700
São Paulo | SP



Maiores & Melhores | Edição DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA 2008

Consagrada como uma das mais importantes premiações do setor, **Maiores & Melhores do Transporte e Logística** ganha em 2008 uma nova dimensão ao reunir, em um só local, representantes de todos os modais de transporte, indústrias e empresas ligadas ao comércio exterior.

Respaldada pelas publicações da OTM Editora, que amplia seu leque com a aquisição da Global – revista especializada em logística e comércio exterior –, **Maiores e Melhores do Transporte e Logística**, além de premiar as empresas que se destacaram em 2007, se firma como um evento de caráter multimodal.

Segmentos premiados:

Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços e Indústria

Associe sua marca ao evento "Maiores & Melhores" e garanta visibilidade e retorno institucional para seus produtos e serviços.

Mais informações :11 5096-8104 - marcelofontana@otmeditora.com.br



Grupo Luft dá novos passos

Inauguração de sofisticado Centro de Distribuição para produtos médico-hospitalares e decisão de contratar manutenção de fábrica para 750 de seus caminhões dão consistência aos planos de expansão do conglomerado

■ ARIVERSON FELTRIN

NOS ÚLTIMOS MESES O GRUPO LUFT, NA lista dos maiores transportadores e operadores logísticos do País, deu uma guinada. Primeiro, abriu as portas, em Itapevi, na Grande São Paulo, do Centro Logístico Bomi, tido como maior e mais avançado CD destinado a produtos médico-hospitalares. Com 72 mil m² construídos, o centro foi idealizado para garantir qualidade nas etapas delicadas de armazenagem e distribuição dos produtos deste segmento, principalmente em relação às exigências de temperatura.

Outro avanço do grupo foi na direção da terceirização da manutenção de sua frota. De seus 1,6 mil veículos, praticamente a metade foi entregue aos cuidados da Mercedes-Benz e sua rede de concessionários num contrato que abrange cinco anos de validade. Se o novo CD abre caminho para novos saltos de crescimento e qualidade, a manutenção sob contrato libera o grupo para concentrar foco em outras responsabilidades.

O CD, construído em terreno de 170 mil m², tem pé-direito de 12 m livres, capacidade para 60 mil paletes em área climatizada (de 1 milhão de m³) e em área de câmaras frias (15 mil m³). Batizado de Bomi por referência a joint venture entre o Grupo Luft e o italiano Grupo Bomi, o centro recebeu investimento de R\$ 75 mi-



Empresa conta agora com o moderno centro logístico de Itapevi (SP) para produtos médico-hospitalares, que armazena cargas com até 70 graus negativos

lhões assumido pelo construtor.

O Grupo Luft tem algumas peculiaridades. Uma delas foi seu explosivo crescimento. De um faturamento de R\$ 10,5 milhões em 1995 está projetando R\$ 1 bilhão em 2010, uma expansão nesse período de 35% ao ano. Outra característica é ter frota própria que cobre a maioria de seu transporte que soma 2,1 milhões de toneladas por ano. A frota, que roda por ano 144 milhões de quilômetros, realiza 900 mil entregas e visita 150 mil pontos, sempre foi confessadamente um xodó do dentista Mário Luft, 65 anos, presidente do conselho. O rigor com que tratava a

manutenção é uma referência no meio de transporte de cargas. O empresário reconhece que a decisão de terceirizar a manutenção foi uma "virada de mesa" em suas convicções. "Mas, entendo que foi melhor assim. Terei mais tempo para me dedicar a outros afazeres, entre eles, o planejamento estratégico".

O contrato de manutenção abrange toda a frota com motor eletrônico, um total de 750 caminhões Mercedes-Benz dos modelos 1938, 1622, Acello, Atego e Axor. Os concessionários listados no acordo assumem, a contar de 1º de junho de 2008 a manutenção integral desses veículos - da simples

troca de óleo à troca de peças e componentes do motor. "Peças e serviços estão cobertos", esclarece Mário Luft. "Mantivemos em casa as áreas de borracharia, funilaria e lavagem/lubrificação", diz.

O maior tráfego da frota está em São Paulo e Rio, naturalmente. Nesses pontos, as concessionárias Itatiaia e Guanabara Diesel farão a manutenção 'in house', ou seja, atuarão nas garagens do Grupo Luft.

"Essa foi uma decisão racional. Deslocar os veículos para as oficinas das revendas geraria desperdício de tempo".

O contrato de manutenção é uma tendência. Libera o transportador de uma tarefa que passa a ser assumida por quem deve ter tal encargo. "Estudamos muito a questão da terceirização e concluímos que o custo de fazer em casa ou nas concessionárias é praticamente idêntico", diz Mario Luft, para completar. "Foi uma negociação madura, envolve um contrato de R\$ 12 milhões por ano e contém até uma cláusula de sermos ressarcidos caso o valor não atinja o estipulado".

Manter frota própria é diferencial de qualidade e competitividade. O grupo ilustra com o novo CD de Itapevi, que armazena cargas com temperaturas de até 70 graus negativos. "Temos a frota própria como necessidade e também como fator de eficiência. No CD de Itapevi armazenamos os produtos e temos a estrutura da Luft Express, o braço de transporte responsável por esse tipo de carga. Ou seja, somos integrados. Retiramos do armazém e entregamos diretamente. Se tivéssemos que contratar veículos de terceiros, o produto teria que ser retirado, carregado, levado à sede da transportadora ser roteirizado até ser posto no destino. Veja quantas etapas eliminamos com a frota própria, que elimina retrabalhos, garante qualidade e reduz custos", pondera Fernando Luft, um dos



O contrato de manutenção com a Mercedes-Benz abrange toda a frota com motor eletrônico

filhos de Mário Luft que dirige o grupo.

A Luft, criada em 1975 em Santa Rosa, pólo agrícola no Rio Grande do Sul, no início teve operação discreta, restrita ao transporte de carga geral na rota entre as regiões Sul e o Sudeste

A partir de 1992 passou a ser mais agressiva e a descobrir nichos diferenciados e nos quais o transporte não é uma simples commodity. E de pequena e sem especialização, começou a penetrar em cargas especializadas. Para dar foco, a cada operação dedicada foi criando um braço específico. Surgiu a Luft Agro, uma

PORTE DO GRUPO LUFT

Volume de carga/ano	2,1 milhões de t
Km rodado/ ano	144 milhões
Frota	1,65 mil
Pontos de entrega	150 mil
Número de entregas/ano	900 mil
Funcionários	4,4 mil
Ano de fundação	1975
Número de armazéns	24 (em 8 estados) armazéns
	1 milhão de m ²

das seis empresas logísticas do conglomerado. As demais, cada uma especializada por sua cadeia de abastecimento são a Luft Express, Luft Food Service, Luft Solutions, Luft Transports e Bomi.

Luciano Luft, hoje com 37 anos e na empresa desde os 17 anos, entende que a Luft cresceu, entre outros motivos, por descobrir e antecipar tendências. "Em 1998 criamos a Luft Food Service, inicialmente abastecedora da rede Bob's e que hoje distribui alimentação pronta para 4 mil pontos que incluem as redes Subway, Viena e Casas do Pão de Queijo", diz.

"Somos o grupo logístico brasileiro que mais incorporações fez". Uma das aquisições se deu em 2004, com a compra da Intec, que deu origem à entrada do grupo na área de medicamentos. Ainda em 2004 comprou a frota da distribuidora Petrosul, de combustíveis. A compra mais recente foi a Transcamila, empresa de transporte com faturamento de R\$ 30 milhões em 2007. "Agora, estamos programando mais duas a três aquisições de transportadoras. O caminho é a consolidação, diz. "Tratamos de estruturar a empresa para crescer. Nessa linha, o próximo passo deverá ser a abertura do capital".

Solução imediata

Registrando crescimento constante de 40% há quatro anos, Grupo Imediato não perde o fôlego e prevê para este ano investimentos de R\$ 30 milhões em ativos, além de fusões para um futuro próximo

■ SÔNIA CRESPO

A HISTÓRIA DO GRUPO IMEDIATO SE encaixa no tradicional modelo de empresa familiar que nasce com a vocação para os transportes e evolui gradativamente, com a experiência adquirida, até alcançar o topo. Mas tem nuances curiosos, que diferenciam sua trajetória das demais histórias já conhecidas do meio. Em meados da década de 70, o prestador de serviços Roberto Zampini observava atenciosamente, desde sua cidade natal

Ribeirão Preto (SP), o crescimento das plantações de cana-de-açúcar no interior do estado - fruto da efervescência originada pelo Pró-álcool, programa federal de incentivo à produção de combustível à base de álcool. Comprou então dois caminhões Scania e iniciou, em 1977, a entrega de peças e equipamentos para usinas locais e da região Nordeste. A Transportadora Imediato - nome da época - logo enxergou, naquele nicho, novas oportunidades. A primeira, e a mais importante, foi a de distribuir o açúcar produzido pelas usinas para fabricantes de diversas localidades que o utilizavam em seus produtos, operação que teve início em meados da década de oitenta passada. Esta nova atividade foi primordial para criar laços com diversas indústrias nacionais. Zampini começou, aos poucos, a distribuir os produtos desses fabricantes. Os negócios pros-

peravam e, em 1990, o empresário investia na compra de mais 30 carretas.

Foi a partir de 2003 que as atividades da empresa dispararam comercialmente e Zampini começou a dar forma ao braço logístico da empresa - hoje a Imediato Logística. Com os três filhos já crescidos - Roberto Júnior, Eduardo e Humberto - Zampini estabeleceu uma administração familiar bem estruturada e atribuiu funções chave para cada um dos herdeiros, todos com MBA na área administrativa. Roberto Zampini Júnior ficou com a direção Comercial e Operacional; Eduardo Zampini cuida das Frotas e a Humberto Zampini coube conduzir a área Administrativa. Em 2005 surgiu o Grupo Imediato, formado pelas divisões Transportes, Logística e Empreendimentos, do qual o progenitor Roberto Zampini é presidente.

Crescendo a uma média de 40% nos

últimos quatro anos, Roberto Zampini Júnior prevê para o grupo, em 2008, um faturamento de R\$ 100 milhões. Para este ano a Imediato investirá R\$ 30 milhões na compra de 80 novas carretas, que atenderão tanto à renovação quanto à expansão da frota, e na implementação de novos sistemas de Tecnologia da Informação. Roberto Zampini Júnior conta que a empresa traçou uma área específica para atendimento, que acompanha a demanda de seus principais clientes, focada em todos os estados da região Sudeste, principalmente o interior e a região metropolitana de São Paulo, e no eixo entre a capital paulista e Brasília (DF). Para isso estabeleceu alguns pontos estratégicos, onde implantou suas sedes e os CDs de apoio necessários: na cidade de São Paulo (dois CDs), em Ribeirão Preto (dois CDs, um exclusivo para cross-docking), em Araraquara e em Bauru.



Frota da transportadora, que tem sede em Ribeirão Preto (SP), é composta de 300 caminhões próprios e 400 agregados



Na distribuição de bebidas para a Ambev, realizada na Zona Oeste da capital paulista, a empresa dedica 150 carretas (ao lado). Para as operações da Kibon no interior do estado (abaixo) são utilizados 20 caminhões

A frota própria da Imediato, de 300 caminhões, com idade média de três anos, opera integralmente em transportes dedicados. Zampini Júnior adianta que não tem preferência por marca de chassis e possui caminhões da Iveco, Scania, Volkswagen e Mercedes. "Só não investimos na marca Volvo apenas por uma questão de custo", revela. Trabalha também com a frota de apoio de 400 caminhões agregados. "Atendemos muitas operações 'spot' (serviços esporádicos) solicitadas por nossos clientes" comenta. O executivo adianta que 90% da frota própria está rastreada pelas sistemas Controlsat e CarrierWeb. A frota de agregados tem, obrigatoriamente, gerenciamento de risco da Buonny. São exigências de uma clientela seleta, conquistada com muito trabalho, como o Wal-Mart, Ambev, Kibon, Grupo Ouro Fino, Barra, Gerdau e Saint Gobain, entre outros. Por mês, a Imediato expede cerca de 7 mil pedidos.

No atendimento ao Wal-Mart, por exem-

plo, são utilizadas 53 carretas da Imediato, com capacidade de 30 toneladas cada, dedicadas ao transporte de mercadorias entre o CD do fabricante, localizado em Barueri (SP), e Brasília (DF), em percurso de 1.100 quilômetros, distância suficientemente longa para levantar a questão quanto ao aproveitamento do caminhão na volta. No caso do Wal-Mart, a "síndrome do retorno sem carga" foi bem equacionada pela Imediato. "O próprio Wal-Mart buscou a solução. Como eles têm muitos fornecedores naquela região, o caminhão retorna para São Paulo carregado com esses produtos, numa operação denominada de 'back haul'", revela. Ainda assim o retorno sem carga daquela região mantém um índice de 40%. "Mas isto será por pouco tempo, pois estamos projetando uma operação de 'back haul' par a Unilever, que tem fábrica naquela região e CD central em São Paulo", observa. Para distribuir as bebidas da Ambev na Zona Oeste de São Paulo (SP), a partir da do CD do fabricante localiza-

do no bairro do Jaguaré, a Imediato disponibiliza 150 carretas. Já para a Kibon, outro grande cliente, os serviços contratados movimentam 20 caminhões para a distribuição de sorvetes na Re-

gião Norte do estado de São Paulo, passando pelo terminal de cross-docking de Ribeirão Preto (SP).

Zampini Junior comenta que hoje um dos maiores gargalos logísticos apontados pelos clientes é a deficitária estrutura de CDs. "Cada cliente tem uma necessidade específica e para cada necessidade é preciso dispor de um terminal de cargas adequado", diz, enfatizando que compensa muito mais para o fabricante construir seu Cd do que alugar e reformar uma estrutura já existente. Essa carência foi logo percebida pelos Zampini e a partir daí originou-se o terceiro braço do grupo, a Imedato Empreendimentos. A empresa especializou-se na construção de módulos pelo processo 'built suit', que priorizam a customização da carga do fabricante. A Imediato Empreendimentos analisa a estrutura necessária, projeta e constrói o imóvel, que é alugado pelo fabricante através de contrato de, no mínimo, 15 anos.

O braço de Empreendimentos é apenas o início da nova fase de negociações da empresa. Zampini Júnior conta que a Imediato tem, para breve, planos de adquirir mais duas empresas de transporte de São Paulo, que já estão definidas, embora não revele quais são. Com a expansão física, o plano é transformar o grupo em uma holding e, num futuro próximo, lançar suas ações na bolsa de valores.



Na Amazônia, uma conquista à gaúcha

Há 30 anos nasce a Transportes Bertolini, criada por um caminhoneiro, Irani Bertolini, que chegou alguns anos antes a Manaus na boléia de um MB 1113

■ ARIVERSON FELTRIN

NESTE 2008 FAZ 30 ANOS QUE O GAÚCHO Irani Bertolini criou a Transportes Bertolini Ltda. Mas, a Amazônia, berço de seus negócios que envolvem um grupo de sete empresas, Irani descobriu em 1966. Naquele mesmo ano em que o Brasil fez um fiasco na Copa do Mundo da Inglaterra, ele guiou durante 30 dias, do Rio Grande do Sul a Manaus, levando na carroceria de seu Mercedes-Benz 1113 uma carga de móveis. As viagens na rota não pararam mais e a partir de um solitário caminhão, o carreteiro gaúcho criou um império de transporte e logística.

De espírito bastante prático, Irani respeitou as características da Amazônia. Para suprir as difíceis necessidades locais, criou a Bal, sigla da Bertolini da Amazônia Indústria e Comércio Ltda., dedicada à produção de implementos rodoviários. As carretas precisam ser reforçadas para suportar as durezas das condições de tráfego da região Norte. A frota tem hoje quase 2 mil carretas de marca própria. Na Amazônia, caminhão não amassa barro, nem roda em asfalto. Na maior reserva de água doce do mundo, rios cumprem o papel de estradas. Como para vencer nos negócios foi preciso entender as características locais impostas pela natureza, o empresário gaúcho criou também a Beconal, sigla de Bertolini Construção Naval da Amazônia Ltda, como a Bal, também sediada em Manaus, e dedicada à construção de



Irani Bertolini: Trabalho e perseverança fortaleceram a Bertolini

empurradores e outros equipamentos de navegação fluvial.

Os semi-reboques da Bal viajam a maior parte do tempo em cima dos empurradores da Beconal pelos rios da Amazônia. O ro-ro caboclo, como é chamado, leva em cima pelos rios da Bacia Amazônica até 80 semi-reboques rodoviários. As carretas são os contêineres sobre pneus puxados por cavalos-mecânicos que não navegam, mas ficam posicionados nas pontas.

Nas pontas, por sinal, está outra sacada que garante a funcionalidade dos serviços

integrados do grupo fundado por Irani Bertolini. A auto-suficiência, além de empurradores e carretas, avança pelos portos que servem de ancoradouro à frota fluvial. O conglomerado opera seus portos próprios distribuídos pelos estados do Amazonas, Pará, Amapá e Rondônia. Além de suprir e escoar a Zona Franca de Manaus com carga industrializada e levada nos semi-reboques, o grupo movimentará safras agrícolas de grãos, especialmente soja e milho para exportação, em comboio fluvial com capacidade de 20 mil toneladas.

Pode rodar tranquilo.

No Bosch Truck Service você encontra confiança, qualidade e tecnologia Bosch.



São mais de 400 oficinas para atender você em todo o Brasil. É o Bosch Truck Service, sempre ao seu lado, garantindo a rentabilidade dos seus negócios:

- Check-up Eletrônico Completo do Motor • Manutenção e Reparo dos Sistemas de Injeção Diesel • Check-up Completo dos Sistemas de Freio e Direção
- Descarbonização • Check-up Total da Suspensão • Check-up dos Sistemas Hidráulicos

Consulte no site www.boschservice.com.br os serviços disponíveis em cada oficina.

E o serviço feito em uma região tem garantia de todas as oficinas da Rede Bosch Truck Service. É um compromisso Bosch Truck Service no Brasil inteiro.



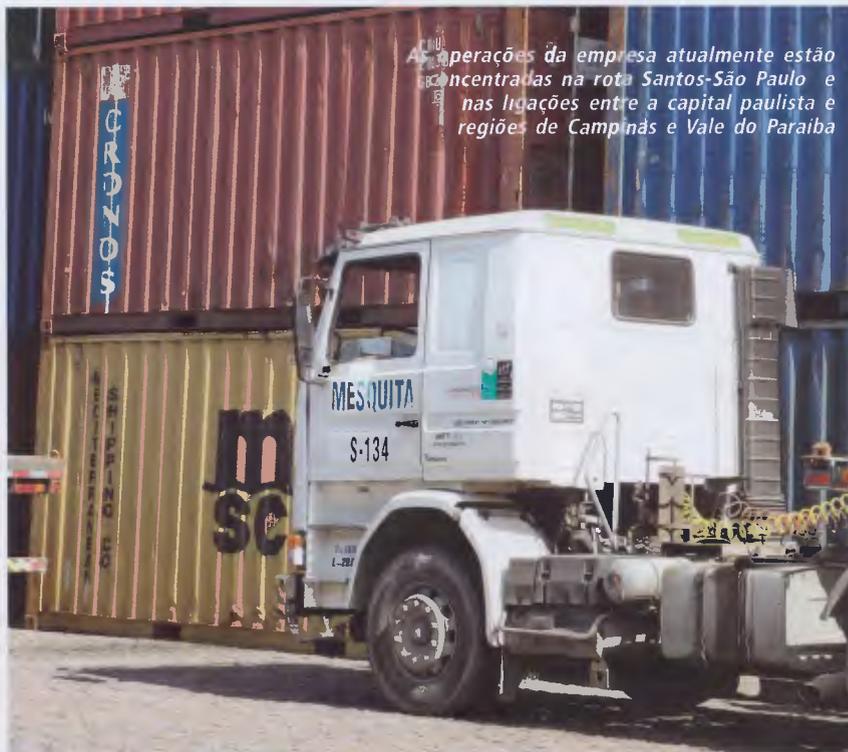
Mesquita vai longe

Sob a administração da Santos Brasil e com atuação expressiva no porto santista, empresa parte para novos domínios e expande atuação nos portos de Vila do Conde (PA), Imbituba (SC) e Suape (PE)

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A MESQUITA SOLUÇÕES LOGÍSTICAS, empresa adquirida no ano passado pela Santos Brasil Participações S.A, prevê para este ano um investimento de R\$ 19 milhões e um crescimento de 15% em faturamento e participação de mercado. Segundo o diretor Comercial e de Marketing da empresa, Angelo Dias, o investimento previsto será feito na compra de equipamentos como reach stackers, para movimentação de contêineres, e também na aquisição de 10 caminhões para o transporte de contêineres entre Santos e seu centro de distribuição em São Bernardo do Campo, na região do ABC paulista. A Mesquita possui uma frota própria de 50 caminhões mais 50 veículos homologados para atendimento a seus serviços e utiliza outros 200 caminhões de autônomos. No ano passado, o faturamento da empresa foi de R\$ 97 milhões.

A maior parte das operações de transporte da empresa é de logística de comércio exterior entre o Porto de Santos e seu CD em São Bernardo, formada por coleta de cargas para exportação e as cargas de importação, ambas transportadas em contêineres, e pela logística de distribuição. "Nós transportamos contêineres com carga direcionada à exportação e de carga direcionada à importação, após a nacionalização, do porto para a capital paulista", afirma Dias. De acordo com o diretor, atualmente, os serviços de despacho aduaneiro, movimentação de carga e armazenagem representam cerca de 70% dos negócios e do faturamento da empresa, mas a expectativa a médio e longo pra-



As operações da empresa atualmente estão concentradas na rota Santos-São Paulo e nas ligações entre a capital paulista e regiões de Campinas e Vale do Paraíba

zos é equilibrar a participação da logística de comércio exterior e de distribuição.

As principais atividades de transporte logístico da Mesquita são formadas por rotas do eixo Santos-São Paulo e da ligação da capital paulista com as regiões de Campinas e o Vale do Paraíba, ambos no interior paulista onde estão instalados boa parte de seus clientes, movimento que responde por cerca de 80% das entregas da empresa, segundo Dias. Como a Santos Brasil possui terminais portuários também nos portos de Imbituba (SC), Vila do Conde (PA) e Suape (PE), as operações logísticas da Mesquita serão ampliadas para estas

regiões, com previsão de aumentar suas atividades nos estados das regiões Sul, Nordeste e Norte. "A Mesquita passa a acompanhar o crescimento das atividades das Santos Brasil", afirma.

A frota de veículos da empresa tem média de idade de três anos e é composta por caminhões superpesados para o transporte de contêineres nas operações de logística de comércio exterior e veículos de menor porte para a distribuição de produtos entre seu CD em São Bernardo. A empresa atua em todos os segmentos de transporte de cargas, mas possui forte participação nas áreas química, de gran-

des redes varejistas, como Pão de Açúcar e Wal-Mart, bens de consumo em geral, automobilístico e suprimento, e desde o ano passado possui homologação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) para atuar no segmento farmacêutico. Um dos focos da empresa na ampliação de suas atividades de logística é a área de telecomunicações e farmacêutica.

Fundada há 81 anos e com atuação concentrada nas atividades de armazenagem alfandegada, transporte de contêineres e soluções aduaneiras, a Mesquita possui dois portos secos, localizados nas duas margens do Porto de Santos, e uma área total de 64,7 mil m², divididos em 10,3 mil m² de armazéns cobertos, 245 m² de armazéns climatizados, 7 mil m² para carga geral, 500 m² para produtos inflamáveis e 2,5 mil m² para produtos químicos. No

Guarujá, a empresa possui 52,9 mil m² divididos em 11,7 mil m² de armazéns cobertos, 4 mil m² para carga geral, 500 m² para produtos inflamáveis e 4,2 mil m² para produtos químicos. A Mesquita também possui duas unidades de Instalação Portuária Alfandegada (IPA) localizadas na zona primária do Porto de Santos, um no Armazém 32, com área total de 10,9 mil m², e outra na rua Almirante Tamandaré, com área total de 13,4 mil m². Em São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, a empresa possui um centro de distribuição com 105 mil m², sendo 25,2 mil m² de armazém para carga geral, 4,5 mil m² de armazém para produtos químicos, mil m² de escritórios e 93 docas de carregamento.

GRUPO SANTOS BRASIL – Por R\$ 95 milhões, a Santos Brasil, por meio da Nova

Logística S.A, comprou a Mesquita no início de agosto do ano passado. A aquisição representa para a Santos Brasil uma maior atuação nos serviços logísticos. Até então, concentrada mais em atividades de operações portuárias, com a compra o grupo Santos Brasil passa a atuar nos serviços de transporte de cargas de importadores e exportadores. Entre os objetivos da compra divulgados pelos executivos da Santos Brasil estão, além da logística de comércio exterior, a distribuição de mercadorias para os clientes e outros serviços agregados, como embalagem.

À Santos Brasil S/A foi criada depois da privatização do Terminal de Contêineres de Santos (Tecon), a partir do consórcio vencedor do leilão, e assumiu o maior terminal de contêineres da América Latina. No leilão, o consórcio desembolsou US\$ 250 milhões pelo direito de explorar o terminal.

REDUÇÃO DE CUSTO COM CARGA MÁXIMA

VALUX
SUPER LIGHT FORGED ALLOY WHEEL

RODA DE ALUMÍNIO FORJADA

Maior capacidade de carga

Até 20 kg a menos em comparação com as rodas de aço, podendo assim levar mais carga.

Alta resistência

São fabricadas com alta tecnologia de forjamento e tratadas termicamente, atingindo até 5x mais resistência que as rodas de aço.

Menor manutenção

Dispensam pintura, deformam muito menos e são mais simples de montar/desmontar.

Melhor refrigeração

Dissipam mais rapidamente o calor, reduzindo o desgaste dos freios e o comprometimento

Borda arredondada

Não geram atrito entre o alumínio e a borracha, preservando o talão do pneu.

5 anos de garantia



ACABAMENTO DIAMANTADO

Tel: (19) 3846.7788

www.alujet.com.br - rodaforjada@alujet.com.br

Formula
TRUCK

Distribuidor Exclusivo

ALUJET



A solidez na prestação de serviços rodoviários de carga da Expresso Mercúrio e a expertise mundial no transporte expresso da TNT se complementam com equilíbrio

TNT Mercúrio oficializa marca

Uma das maiores transportadoras de carga expressa do país, TNT Mercúrio oficializa a nova marca do grupo e anuncia a compra de 300 caminhões e 100 vans ainda este ano

■ SÔNIA CRESPO

A MARCATNT MERCÚRIO AGORA É OFICIAL. Com a mudança, Roberto Rodrigues, presidente do grupo, quer dar mais visibilidade à empresa no segmento de carga expressa e, claro, fazer o negócio crescer. O executivo

também quer levar os serviços da TNT Mercúrio para além da fronteira nacional e, com isso, expandir sua rede de distribuição. Rodrigues preside a TNT desde 2004. "Os anos de 2005 e 2006 serviram para que pu-

déssemos compreender melhor o mercado doméstico", observa. Algumas das metas traçadas pelo Administrador de Empresas para o grupo já vinham sendo implementadas desde que a TNT Express comprou a Trans-

portadora Mercúrio, em janeiro de 2007.

Com apenas 39 anos e uma larga experiência em postos de comando, Rodrigues acredita que a união das transportadoras Mercúrio e TNT tem tudo para dar certo, uma vez que ambas se complementam nas operações com o equilíbrio necessário. "Para começar, são duas empresas contemporâneas - as duas surgiram em 1946", adianta. Segundo o executivo, a Mercúrio dispõe da solidez na prestação de serviços rodoviários de carga. "Com a Mercúrio, estamos estruturando e expandindo nossa rede de atendimento nacional", comenta, ressaltando que a frota atual em operação é de 1.500 caminhões próprios e 2 mil terceirizados, além de 200 vans. Sobre a TNT Express, ele diz que a empresa traz na bagagem a expertise mundial necessária no transporte expresso. Juntas, oferecem um atendimento único no mercado brasileiro: "A TNT Mercúrio atende a demandas por entregas domésticas e internacionais, separadamente ou conjuntamente, tanto por ar quanto por terra em um único contato", resume o executivo.

A estratégia de Rodrigues inclui transformar a TNT Mercúrio em líder do mercado nacional em encomendas expressas e, em cinco anos, ser dona de 25% do market share nesse segmento. Hoje a participação da empresa, de 15%, já é bastante considerável. Abraçar novos mercados e capturar mais clientes justificam os investimentos que foram realizados nos últimos doze meses em algumas áreas, como a de armazenagem, com a abertura de terminais de carga nas Regiões Sudeste e Nordeste: "Em Fortaleza (CE) já dispomos de um CD com 5 mil metros quadrados e em Recife (PE) inauguramos em abril um terminal com três mil metros quadrados. Até o final de 2008 também contaremos com um CD de 10 mil metros quadrados na cidade do Rio de Janeiro", enumera Rodrigues. Em 2008, os investimentos priorizam a expansão da frota: a empresa comprará 400 novos veículos - 300 cami-

nhões e carretas e 100 vans e semi-reboques. "O maior volume destes veículos destina-se à renovação, pois manteremos a política de compra que vinha sendo utilizada pela Mercúrio para preservar a idade média de três anos em todos os veículos", enfatiza o executivo. Em maio último os caminhões da TNT Mercúrio começaram a receber a nova identidade visual, que preserva as cores laranja e branco da TNT. Hoje as operações de carga expressa oferecidas pelo grupo já atendem quatro mil cidades no Brasil, através das 130 filiais. São 35 mil clientes atendidos por um staff de 7 mil funcionários.

Foco na América do Sul - A TNT Mercúrio pretende fortalecer as ligações com países da América do Sul, começando pelos mercados da Argentina, Uruguai e Chile. A investida seguinte seria a expansão das operações para países como o Peru, por exemplo. "Mesmo que a marca TNT Mercúrio seja exclusivamente brasileira, a TNT Express mantém uma sólida rede de operações na Argentina e no Chile. Criaremos uma conexão entre estas companhias", anuncia. A nomeação de franquias da marca, diz o executivo, também será um dos targets da TNT Mercúrio para os próximos anos. "É um dos melhores caminhos para a expansão", explica.

No ano de 2007, quando TNT e Mercúrio se uniram, a empresa registrou movimento de 85 milhões de caixas. Desse total, 92% foram operações realizadas no mercado doméstico e 8% representaram as operações internacionais. "Com a consolidação de novos mercados externos, as movimentações internacionais representarão de 20% a 25% de nosso faturamento nos próximos cinco anos", avalia o executivo. Hoje a melhor rota internacional para a TNT Mercúrio é a Argentina, que responde por 50% das cargas desse segmento e por 40% do fluxo aéreo. Também as ligações comerciais com a China vem se fortalecendo para a TNT Mercúrio de dois

Frota menos poluente



Levando à risca algumas práticas de responsabilidade social necessárias para reduzir a produção global de poluentes, a TNT mundial arregaçou as mangas e começou a substituir modelos de veículos a gasolina e à diesel de sua frota. A empresa anunciou que introduzirá na cidade de Londres, capital da Inglaterra, 100 novos caminhões elétricos de entregas, com capacidade de 7,5 toneladas, até o final de 2009 - substituindo paulatinamente a frota atual de caminhões a diesel. Movidos a bateria, os veículos serão produzidos pela Smith Electric Vehicles e, juntos, deixarão de emitir 1,2 milhão de quilos de CO₂ por ano. Experiências semelhantes com veículos híbridos ou elétricos se reproduzem nas unidades da TNT da China e Austrália. No Brasil, a TNT Mercúrio adquiriu, no segundo semestre do ano passado, 48 Kombis que funcionam com três tipos de combustível - gás natural, gasolina e álcool. Desde que começaram a circular, estes veículos já reduziram emissões de CO₂ em cerca de 300 toneladas.

anos para cá. Outra proposta do grupo brasileiro para os próximos anos é expandir as operações de transporte expresso para Europa, Ásia e ao Oriente Médio. A TNT mundial atende atualmente a mais de 200 países. A sede oficial da multinacional fica em Amsterdã, na Holanda.

ENCONTRO MERCADO COM O TRANSPORTE E A LOGÍSTICA NA REGIÃO SUL

Inclua sua marca neste grande evento e assegure a oportunidade de fazer bons negócios.

- Transporte de Cargas
- Transporte de Passageiros
- Transporte Internacional
- Logística e Infra-estrutura
- Operações multimodais
- Fabricantes de Pneus
- Fabricantes e montadoras de carrocerias e caminhões
- Fabricantes de Implementos
- Distribuidores de Combustível
- Tecnologia Embarcada
- Sistemas de Informação
- Financeiras e Seguradoras
- Entidades Associativas e Representativas
- Publicações e Serviços



Organização/ Realização



WWW.TRANSPOSUL.COM

Av. São Pedro, 1420

CEP 90230-124 - Porto Alegre / Rio Grande do Sul

Fone (51) 3342.9299 - Fax (51) 3342.2053

comercial@setcergs.com.br

marketing@setcergs.com.br

10^A TRANSPÓSUL
FEIRA E CONGRESSO DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA

08, 09, 10 E 11 DE JULHO DE 2008

CENTRO DE EVENTOS FIERGS - PORTO ALEGRE / RS



Transporte na Baixada Santista ganha eficiência e competitividade

■ VICENTE VILARDAGA

Os esforços para tornar o sistema de transporte em torno do porto de Santos cada vez mais eficiente e competitivo nestes tempos de prosperidade da economia brasileira são o foco da série de seminários Desafios da Logística realizada pelo Sindicato dos Transportadores de Cargas da Baixada Santista (Sindisan), com o apoio da OTM Editora, da Marcelo Fontana Promoções e da universidade Unimonte.

Como toda comunidade empreendedora deste País, os transportadores de Santos buscam hoje soluções para os desafios do crescimento, ampliando áreas de operação, melhorando a infra-estrutura, e investindo em tecnologia da informação (TI) e em capacitação e conhecimento. Aposta-se também na multimodalidade e na sustentabilidade do transporte. E há um

entendimento comum de que o enriquecimento da Baixada Santista estará sempre associado com sua eficiência logística. O desempenho do porto de Santos reflete a evolução da economia brasileira.

A área de influência (hinterlândia) primária do porto de Santos inclui os estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás, com uma população somada de mais de 70 milhões de pessoas e uma participação de 50% do Produto Interno Bruto (PIB). Santos é o maior porto da América do Sul e movimenta um quarto das exportações e importações do Brasil.

No atual cenário de desenvolvimento, a Baixada Santista prepara-se, por exemplo, para colher mais frutos da exploração de gás e petróleo na Bacia de San-

tos, que se estende pela da costa do Estado de São Paulo, e para abrigar novos projetos portuários, por iniciativa da própria Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), como o Barnabé-Bagres, mas também de novos investidores, como o empresário Eike Batista, da LLX Açú, que estuda a implantação de um projeto grandioso no município de Peruíbe.

As seis matérias a seguir correspondem a cada uma das palestras da série Desafios da Logística, que tiveram como temas a multimodalidade, a gestão ambiental e a sustentabilidade do transporte e a eficiência portuária. As palestras foram realizadas entre fevereiro e maio no auditório da Unimonte, na Vila Matias, em Santos. A série de seminários se desenvolverá ao longo de todo ano de 2008.

REALIZAÇÃO:



Sindicato das Empresas de Transporte Comercial de Cargas do Litoral Paulista

APOIO

transporte
Trazendo um mundo
UNIMONTE

ORGANIZAÇÃO:



MARCELO FONTANA
PROMOÇÕES E EVENTOS

PATROCÍNIO:

VETELLI

IVECO

COM VOCE TRANSPORTANDO O NOVO BRASIL



Codesp acelera projetos de expansão do porto de Santos

Novas iniciativas elevarão a capacidade do maior porto do País de 110 milhões de toneladas para 299 milhões de toneladas nos próximos anos

No momento em que o Brasil vive um dos períodos de maior prosperidade de sua história, o porto de Santos cresce com vigor, a taxas médias de 6% ao ano. Não podia ser diferente. O principal pólo logístico do País reflete na intensidade e na eficiência de sua operação, o dinamismo das relações comerciais que o impulsionam. É pela Baixada Santista que passam boa parte das exportações e importações brasileiras. O porto de Santos tem hoje uma participação de 25% da balança comercial, movimentado US\$ 71,5 bilhões FOB por ano.

Neste século, o movimento total de cargas no porto praticamente dobrou, saltando de 43 milhões de toneladas em 2000 para 86 milhões previstos em 2008, sem qualquer aumento na extensão do cais. E as metas para os próximos cinco anos são bastante ambiciosas, com vários projetos de grande porte em fase de estudo ou em início da implantação. Quando todos esses projetos entrarem em operação, a capacidade operacional do porto aumentará de 110 milhões de toneladas anuais para 299 milhões de toneladas e o número de berços de atracação subirá de 53 para 115.

Como define o atual presidente da Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), José di Bella Filho, Santos é um "organismo vivo", que deve ser capaz de atender a demanda crescente de seus usuários. "A nova

diretoria da Codesp quer entregar um porto totalmente remodelado para sua comunidade e fortalecê-lo como porto concentrador e distribuidor", afirma di Bella. Os principais produtos exportados hoje pelo porto de Santos são o açúcar, com 10,6 milhões de toneladas e a soja, com 7,4 milhões de toneladas. As principais cargas de importação são carvão e trigo.

Entre os projetos em andamento estão dois novos terminais para contêineres (Praia e Conceiçãozinha), que somam uma área total de 541,5 mil metros quadrados e suportarão um tráfego de 830 mil contêineres por ano. E também do terminal multipropósito da Embraport, com 800 mil metros quadrados, cinco berços de atracação e início da operação previsto para 2010. O Embraport, do gru-



Di Bella: "Santos é um organismo vivo"

po Coimex, terá capacidade para 1,2 milhão de contêineres, 2 milhões de toneladas de granéis sólidos, 5 milhões de metros cúbicos de granéis líquidos e 200 mil veículos.

Na margem esquerda do porto, a que mais cresce, está prevista a instalação do novo complexo portuário Barnabé-Bagres, que terá 11 quilômetros de cais, 45 berços e receberá investimentos totais de US\$ 680 milhões.

O porto está sendo preparado para os novos tempos, com o aprofundamento dos seus canais e ampliação e melhoria dos acessos terrestres. O projeto de aprofundamento, que inclui o alargamento do canal de navegação de 150 metros para 220 metros, prevê o aumento do calado de 12,8 metros para 15 metros até 2009, com importantes ganhos de escala no transporte. No que se refere à melhoria dos acessos terrestres, os principais projetos são a construção de avenidas perimetrais, o credenciamento de estacionamentos reguladores na zona secundária, a utilização de sistemas de comunicação para o gerenciamento do tráfego, a implantação de estacionamentos reguladores no porto organizado (bolsões) e a coordenação das atividades da operadora ferroviária (Portofer).

BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA

Bilhões - US\$ FOB

2007	Exportação	Importação	Total	%
Porto de Santos	43,5	28,0	71,5	25,4
Porto de Vitória	13,9	6,7	20,6	7,4
Porto de Paranaguá	11,5	6,5	18,0	6,4
Porto de Itajaí	10,3	4,3	14,6	5,1
Aeroporto de Viracopos	3,8	10,1	13,9	4,9
Porto do Rio Grande	9,9	3,7	13,6	4,8
Porto do Rio de Janeiro	7,8	5,1	12,9	4,5
Aeroporto de Cumbica	4,4	6,0	10,4	4,4
VALOR TOTAL	160,5	120,6	281,2	100,0

ABTC

2008

IX CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

08, 09 e 10 | Outubro | 2008 RECIFE - PE



Consagrado como um dos mais importantes eventos do segmento de transporte de cargas, o Congresso da ABTC realizará, em sua nona edição, um grande debate com o objetivo de ampliar conhecimentos e elaborar sugestões e idéias que possam contribuir para a melhoria do setor. Líderes, técnicos, empresários e autoridades estarão reunidos durante três dias para discutir os problemas e os desafios do transporte e da logística no País. Paralelamente será realizada a Feira Automotiva, que além de apresentar novas tecnologias, proporcionará uma ótima oportunidade para prospectar novos negócios e estreitar o relacionamento com clientes e parceiros.

Inscrições gratuitas

Informações: www.abtc.org.br • Tels.: 61 3321.7172 ou 61 3322.4321
e-mail: abtc@abtc.org.br

REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



APOIO EDITORIAL:

Santos Brasil defende a implantação de hub ports

Mudança estratégica traria ganhos de escala e de gestão, além de redução de custos, na movimentação de contêineres na costa brasileira

Além da ampliação e modernização da infra-estrutura, existe a necessidade de uma mudança estratégica na operação portuária de Santos. Para a Santos Brasil, administradora do terminal de contêineres (Tecon), é fundamental a conversão de Santos em um porto concentrador, no modelo de grandes portos internacionais, como Hong Kong ou Hamburgo. Isso traria ganhos de escala e de organização para a movimentação de contêineres na costa brasileira. E também reduziria os custos do frete e melhoraria a competitividade das operações portuárias, reduzindo desvantagens estruturais do principal porto do Brasil.

Trata-se, no caso, de reorganizar o transporte marítimo e mudar a gestão logística dos contêineres. O que se pretende é tornar o sistema mais eficiente, implantando inicialmente um porto concentrador no Sudeste, que funcionaria verdadeiramente com um "hub port". A carga de importação seria ainda mais concentrada em Santos e se evitariam as múltiplas paradas prévias que encarecem o frete, elevam os custos de handling e de práticos e rebocadores. Ao invés de distribuir a carga ao longo do trajeto, tanto na chegada como na volta, os navios iriam direto ao porto concentrador e, na seqüência, a carga seria levada para seus vários

destinos, por cabotagem ou por um outro modal competitivo. Isso reduziria o custo final do transporte.

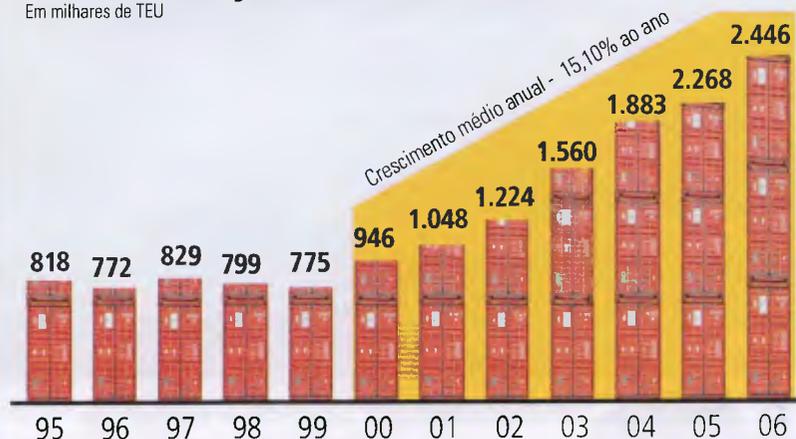
"Precisamos acabar com os passeios marítimos da carga, concentrá-la em um porto de grande escala, como se faz nos melhores portos do mundo, e depois distribuí-la para os importadores", afirma Wady Jasmin, presidente da Santos Brasil. "A costa brasileira reclama pelo menos três hubs portuários e Santos será o principal deles".

Segundo Jasmin, no caso de Santos essa conversão deveria ser imediata, mas no futuro o Brasil precisará de mais dois portos concentradores, possivelmente Suape (PE) e Rio Grande (RS) para garantir uma boa cobertura de toda a costa. Dessa forma, será possível melhorar a distribuição da carga e aumentar a escala e a frequência do transporte de contêineres. Os portos brasileiros têm uma escala muito inferior à dos portos mais competitivos do mundo, como o de Cingapura, onde são movimentados cerca de 25 milhões de contêineres por ano.

Nos portos brasileiros são movimentados cerca de 5 milhões de TEUS (unidade de volume equivalente a um contêiner de 20 pés) por ano. O porto de Santos é responsável pela movimentação de 2,5 milhões de TEUs. Somente o Tecon movimentou de 1,267 milhão de TEUS em 2007.

MOVIMENTAÇÃO DE CONTÊINERES

Em milhares de TEU



O volume restante está nas mãos das operadoras Libra, Tecondi e Rodrimar. A soma de contêineres dos outros sete maiores portos da costa brasileira (Itajaí, Rio Grande, Paranaguá, Rio de Janeiro, Sepetiba, Vitória e Salvador) é equivalente à do porto de Santos.

Nos próximos cinco anos, a Santos Brasil, com a anexação de uma área de 100 mil metros quadrados na margem esquerda do cais, no Guarujá, vai ampliar a capacidade do Tecon em 150%, para atingir 3 milhões de TEUs. A carga de contêineres no porto de Santos tem crescido em um ritmo anual de 15%.

Os portos brasileiros têm, de cara, algumas desvantagens competitivas em relação aos portos europeus e norte-americanos. A maior distância náutica e o menor volume de comércio são as mais evidentes. Na comparação entre as ro-



Jasmin: Fim dos passeios marítimos e concentração das cargas

tas Leste-Oeste e as rotas Norte-Sul do Atlântico, somam-se vantagens de escala, distância, concentração de carga

e gestão portuária e de infra-estrutura e cultura logística para as primeiras.

As rotas Leste-Oeste representam 71,3% das cargas que circulam pelo globo, enquanto as Norte-Sul ficam com 28,7%. E a distância das rotas entre Estados Unidos e Europa é inferior a que separa qualquer porto norte-americano ou europeu do porto de Santos. Além disso, os principais portos conectados pelas rotas Leste-Oeste são concentradores. E foram estrategicamente implantados para ganhar competitividade na medida em que aumentam sua escala. "Precisamos formatar portos concentradores, investir em acessos e eliminar as redundâncias logísticas", afirma Jasmin. "A logística é uma das variáveis estruturais do comércio exterior e dependemos dela para ganhar competitividade".

RANDON

MULTIEIXO

MULTIEIXO, O SEU DISTRIBUIDOR RANDON

ISO 9001

- **Produtos novos e usados;**
- **Furgões, Siders, 3º Eixo;**
- **Peças para semi-reboques, caminhões e ônibus;**
- **Peças pra caminhões fora de estrada, retroescavadeiras e tratores florestais;**
- **Pneus de reposição;**
- **Assistência técnica;**
- **Contrato de manutenção de frotas;**
- **Prazos de pagamento em até 12 vezes.**

**PEÇAS GENUÍNAS RANDON.
MUITO MAIS KM POR PEÇA.**



Telefones para contato

Matriz Sumaré: 19 2115.0909 Fax: 19 2115.0900
Filial São Paulo: 11 2132.9898 Fax: 11 2132.9814
Filial São Manuel: 14 3841.6060 Fax: 14 3841.3166

Emails para contato:

Matriz Sumaré: multieixo@multieixo.com
Filial São Paulo: multieixosp@multieixo.com
Filial São Manuel: multieixosm@multieixo.com



Grupo Caramuru reduz perdas no transporte de grãos

Custos logísticos e distância entre as fazendas e os portos do Brasil são bem superiores aos de outros países produtores como Argentina e EUA

Ainda perde-se muito dinheiro no transporte de grãos no Brasil. A competitividade conquistada na produção é anulada, em grande parte, no caminho entre as fazendas e os portos. A falta de infra-estrutura, as concentrações sazonais de cargas e os obstáculos para a implantação de soluções multimodais perturbam a logística nessas rotas que têm como ponto de partida a região Centro-Oeste e buscam, hoje, preferencialmente, os portos de Paranaguá (PR) e Santos (SP). O transporte custa caro e ainda há muito desperdício no carregamento.

Embora tenha alcançado o maior saldo comercial agrícola do mundo no ano passado (US\$ 47,5 bilhões) e se destaque pela tecnologia e produtividade no campo, o Brasil ainda paga caro demais pelo transporte dos seus produtos. A produção de grãos se interiorizou (51% está no Centro Oeste), a logística se tornou um fator ainda mais crítico para a competitividade dos grãos, e não houve uma preparação adequada para suportar o transporte dos produtos. Hidrovias são subutilizadas e não se

estruturaram com os outros modais; rodovias são precárias; ferrovias têm pouca abrangência e a infra-estrutura portuária está abaixo da capacidade aspirada.

Em comparação com os outros grandes produtores mundiais de soja, como Estados Unidos e Argentina, os custos logísticos brasileiros projetados para 2008 são bem superiores. Baseado na distância média entre as áreas de produção

e o porto de cada país, o frete brasileiro é substancialmente maior: mais do que o dobro do americano e quase quatro vezes o argentino. As despesas portuárias no Brasil também são duas vezes maiores do que nos outros dois mercados.

Na avaliação do Grupo Caramuru, um das maiores processadores do País, com sede em Itumbiara (GO) e negócios com soja, milho, girassol e canola, os proble-



Ballan: produção competitiva é anulada pelas deficiências na infra-estrutura

mas gerais dos portos brasileiros relativos ao transporte de grãos são os investimentos, "inferiores à necessidade"; a baixa profundidade, além de limitações de áreas de expansão e de capacitação profissional. O porto de Santos também enfrenta esses entraves de infra-estrutura, inclusive o da baixa profundidade, que limita o tamanho dos navios e a escala do transporte. Santos

é o segundo porto do Brasil em volume de exportação de grãos. Só perde para Paranaguá (PR), que, no ano passado, escoou 14 milhões de toneladas. Em 2007, passaram pela Baía de Santista 10,96 milhões de toneladas de grãos com destino ao mercado externo.

Segundo Ballan, soluções multimodais podem minimizar os problemas logísticos e diminuir as perdas no transporte. "No sistema rodoviário, verificamos falta de estradas nas fronteiras agrícolas e falta de estradas ligando os modais hidroviário e ferroviário", afirma Antonio Ballan, diretor de logística do grupo Caramuru. "No caso das ferrovias, os principais problemas são a pequena abrangência geográfica, o controle excessivamente concentrado da infra-estrutura, a carência de infra-estrutura em materiais rodantes e o número alto de acidentes".

MODALIDADES USADAS COM DESTINO A SANTOS



Carbocloro aguarda licença para ativar hidrovia do Sal

Além de aliviar estradas da Baixada Santista, nova rota de transporte de matéria-prima pelo rio Cubatão facilitará as rotinas no cais do porto

A indústria química Carbocloro, fabricante de cloro líquido e soda cáustica, tenta levar adiante, há dez anos, um dos projetos mais inovadores de logística da Baixada Santista. Seu objetivo é o melhor aproveitamento do potencial de transporte dos rios da região com a implantação plena da chamada hidrovia de Cubatão. A hidrovia atenderia o transporte de matérias-primas entre o porto de Santos e as empresas instaladas nas imediações, aliviando estradas e a própria infra-estrutura portuária.

No caso da Carbocloro, o que mais interessa é levar o sal grosso, sua principal matéria-prima, dos navios que aportam em Santos até sua fábrica, às margens do rio Cubatão. Para a empresa, a rota hidroviária é ambientalmente mais segura e garantirá um transporte mais eficiente e de custo mais baixo.

Quatro grandes barcas, com 2,5 metros de calado, apoiadas por dois rebocadores, passarão a transportar 610 mil toneladas de sal por ano. O caminho rodoviário, que suporta mais de 60 mil viagens por ano nas estradas da Baixada, tem 22 quilômetros. A hidrovia projetada pela Carbocloro tem 11 quilômetros e se inicia no rio Casqueiro, passa pelo rio Cascalho, até alcançar o rio Cubatão. O projeto, lançado pela Carbocloro no final dos

anos 90, aguarda o licenciamento ambiental necessário para sua implantação. A empresa espera começar a operar a hidrovia em 2009.

"O sal é uma carga de baixa prioridade no cais santista e quando sobra apenas um berço de atracação e vários navios querem parar, o sal fica de lado, em detrimento de outras cargas", afirma Rogério Catarinacho, líder de projetos de engenharia da Carbocloro. "Além disso, o uso da hidrovia trará ganhos ambientais, financeiros e logísticos para toda a Baixada".

O sal grosso é uma carga de baixo valor agregado e que contribui para a intensificação do tráfego na região, que já re-



Catarinacho:
Uso da hidrovia trará ganhos operacionais e ambientais

cebe cerca de 15 mil caminhões por dia vindos de São Paulo. Muitos dos veículos que transportam esse tipo de carga são caminhões com décadas de vida útil, que poluem demais e já circulam precariamente. Para transportar as mesmas 1,5 mil toneladas de sal suportadas por uma barcaça são necessários os 60 caminhões.

Além de aliviar as estradas, a movimentação de sal pela hidrovia

facilitará as rotinas no próprio porto. Os berços do cais de Santos deixarão de ser ocupados pelos cargueiros que trazem a matéria-prima e a passagem do sal para as barcas passará a ser feita em quatro dolphins (pontos de atracagem), equipados com guindastes. Os dolphins serão construídos pela Carbocloro no canal de navegação do porto, entre o terminal de grãos líquidos de Alemoa e a ilha Barnabé. Na outra ponta, na fábrica, será instalado um pier para o recebimento da carga.

A HIDROVIA DE CUBATÃO

Os números do projeto da Carbocloro

Extensão	11 quilômetros
Volume de carga	610 mil toneladas por ano (sal grosso)
Investimentos totais	R\$ 23 milhões
Frota	4 barcas e dois rebocadores
Lançamento do projeto	1998
Início da operação (previsão)	2009



Imagens meramente ilustrativas.



Caminhões Volkswagen.
Os únicos no Brasil feitos sob medida

para o seu negócio





Só uma marca de caminhões que nasceu no Brasil é capaz de fazer veículos pensados exclusivamente para um país como o nosso. São 3 linhas. Delivery: sob medida para entregas urbanas. Worker: sob medida para aplicações severas. Constellation: sob medida para as estradas brasileiras. Não importa qual seja o desafio ou a necessidade, a Volkswagen tem um caminhão feito sob medida.





CNT quer reduzir impacto ambiental da frota brasileira

Projeto Despoluir foi lançado em julho de 2007 e já aferiu, até agora, 8 mil veículos em todo o País; meta é diminuir poluição do transporte

A Confederação Nacional dos Transportes (CNT) encabeça, neste momento, o programa Despoluir, que visa tornar as frotas brasileiras mais responsáveis ambientalmente e diminuir a contribuição do setor para o aquecimento global. O objetivo da iniciativa é favorecer a redução das emissões veiculares de poluentes atmosféricos, melhorando a qualidade do ar, promovendo o uso racional de combustíveis fósseis e favorecendo os biocombustíveis.

Para levar seus planos adiante, a CNT trata de investir em equipamentos para medir e melhorar o desempenho ambiental da frota brasileira por meio da aferição das emissões de poluentes dos veículos em circulação. Unidades móveis e postos fixos de inspeção de veículos estão sendo

equipados para atender empresas, motoristas autônomos e taxistas em todo o Brasil.

O que se busca é uma maior consciência e conhecimento sobre a poluição do transporte. A CNT quer criar uma rede de monitoramento nacional das emissões veiculares, disponibilizando para os transportadores a qualquer tempo os equipamentos de medição (opacímetros) e informatizando a aferição para estruturar um sistema de informações gerenciais.

No caso brasileiro, há um importante entrave para uma rápida regressão das emissões de poluentes atmosféricos e de gases do efeito estufa que é a elevada idade média da frota de veículos pesados, em torno de 13 anos para caminhões e de 8 anos para ônibus. Em Santos, a idade média da frota tende a ser um pouco mais alta do que a média nacional. Os caminhões mais velhos circulam princi-



Caravieri:
oito mil veículos aferidos em menos de um ano

palmente na zona portuária, fazendo o transporte entre os terminais e os cais.

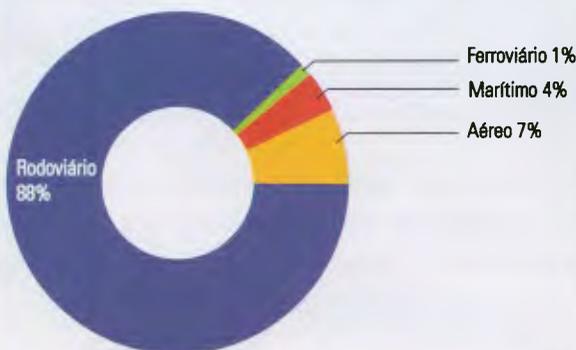
"O projeto da CNT foi lançado em julho de 2007 e já aferimos, até agora, 8 mil veículos em todo o País", afirma Sandra Caravieri, assessora técnica da Federação dos Transportadores de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp). "A nossa expectativa é reduzir 2,8 milhões de tone-

ladas de CO₂ na atmosfera nos próximos quatro anos e meio".

A maior contribuição brasileira para o aquecimento global não vem das fontes automotivas, mas das queimadas ou da mudança do uso da terra e das florestas, responsáveis por três quartos das emissões brasileiras ou 776,3 milhões de toneladas anuais de CO₂. A queima de combustíveis pelo setor de transportes (rodoviário, ferroviário, aéreo e marítimo), segundo o inventário de emissões do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) soma 94,3 milhões de toneladas de gás carbônico por ano. O transporte rodoviário envolve 146 mil empresas e 2,5 milhões de trabalhadores e é responsável por 88% do lançamento de CO₂ do setor de transportes.

EMISSÕES DE CO₂ NO SUBSETOR DE TRANSPORTE

Fonte: Inventário de emissões, MCT, 2006



Projeto Mexilhão garante mais royalties para a região

Baixada Santista terá ganhos crescentes de receita nos próximos anos por conta da exploração do petróleo e gás nos pólos da Bacia de Santos

A Baixada Santista já vive a expectativa dos efeitos da exploração da Bacia de Santos sobre sua economia e seu meio ambiente nos próximos anos. A maior parte da bacia, cerca de 52% da área de 352 mil quilômetros quadrados sob concessão, se situa em frente ao Estado de São Paulo, a uma distância que varia de 140 quilômetros a 300 quilômetros da costa. Sua exploração se sustentará em cinco pólos de produção. O pólo de Merluza foi o primeiro a ser ativado. O pólo de Mexilhão, dependendo do andamento das discussões ambientais, pode entrar em operação em 2009.

Nas próximas décadas, as cidades da Baixada Santista serão beneficiadas pelo aumento dos royalties gerados pela exploração das reservas de petróleo e gás, seja por conta de sua posição confrontante com os campos produtores ou pelo fato de serem afetadas pelas operações de transporte por navios ou dutos ou pela implantação de terminais ou sedes administrativas da operação. Como regra geral, os municípios que estão diante dos campos produtores recebem 45% dos royalties e as cidades afetadas por movimentos de embarque e desembarque de cargas e pessoas, 7,5%.

No caso de Mexilhão, os municípios da Baixada Santista que serão benefici-

ados pelos royalties e compensados pela exposição aos riscos ambientais da exploração do gás serão Peruíbe, situado na chamada zona de produção principal, e Mongaguá e Itanhaém, localizados na chamada zona limítrofe de produção. No ano passado, os municípios do Estado de São Paulo receberam cerca de R\$ 116 milhões em royalties do petróleo e do gás. A maior parte foi destinada para São Sebastião e Caraguatatuba. Mas Santos e Cubatão também receberam suas cotas.

"Um projeto com a magnitude do Mexilhão transforma o ambiente regional. E é preciso ver que há interesses comuns para a população, a empresa e o meio ambiente", afirma Ícaro Cunha, professor de política ambiental da Universidade Católica de Santos (UniSantos) e consultor da Petrobras. "Não podemos, de forma alguma, desenvolver a economia às custas da qualidade ambiental". Segundo ele, todos os procedimentos para



exploração e produção da bacia estão sendo feitos com base em estudos sobre as interferências causadas ao meio ambiente e ao meio social. As soluções para os problemas e para a mitigação dos riscos estão sendo propostas de forma antecipada.

O campo de gás de Mexilhão, com capacidade para produzir até

15 milhões de metros cúbicos por dia, é o maior já descoberto pela Petrobras no Brasil e ocupa o centro da Bacia de Santos, cerca de 145 quilômetros a sudeste de Ilhabela, em águas profundas no mar aberto. A Petrobras e seus parceiros pretendem investir US\$ 18 bilhões nos próximos dez anos na sua exploração. A capacidade total de Mexilhão só será atingida no início da próxima década. "O objetivo principal desse projeto é minimizar a dependência brasileira do gás", diz Cunha.

O gás de Mexilhão será escoado por gasoduto até uma unidade de processamento em Caraguatatuba e depois, pelo mesmo modo, subirá a Serra do Mar, por cerca de 100 quilômetros até Taubaté, onde se integrará ao gasoduto Campinas-Rio de Janeiro. Os investimentos no projeto superarão os US\$ 2 bilhões.



Cunha: projeto reduzirá dependência de gás importado

Logística perfeita não resolve

Assíduo navegador dos mares do Sul, Amyr Klink garante, durante apresentação em seminário, que nunca comparou o planejamento logístico de suas expedições com as dificuldades de uma empresa

RAIMUNDO DE OLIVEIRA

O NAVEGADOR AMYR KLINK, QUE CRUZOU o Atlântico Sul a remo em 1984, percorreu 27 mil milhas náuticas entre a Antártica e o Ártico em 1989 e em 1998 fez a volta ao mundo em torno da Antártica — considerada a circunavegação mais difícil — afirma que nunca teve a pretensão de comparar os preparativos logísticos de suas expedições com os problemas enfrentados neste setor pelas empresas brasileiras. Klink fez a abertura do 5o Colloquium Internacional SAE Brasil de Suspensões e Implementos Rodoviários, no dia 15 de maio em Caxias do Sul (RS) e afirmou que sempre mantém os pés no chão quando desenvolve seus projetos de navegação. "Eu gosto de sonhar, mas eu gosto de fazer as contas direitinho, não tenho vergonha de às vezes ter que cancelar um projeto, mas muitas vezes, a gente não pode se pautar só pelo benefício econômico. Primeiro é preciso fazer um projeto da melhor maneira possível, depois como fazer para ele ser sustentável economicamente".

Dono de um estaleiro em Itapevi, na Região Metropolitana de São Paulo, Klink afirma que sente na pele os problemas da falta de infra-estrutura logística quando tem que transportar os barcos que constrói até o litoral. "É preocupante a situação de uma cidade como São Paulo, que ainda se vê às voltas com o primeiro anel viário, uma das maiores cidades do mundo que não tem um segundo, um terceiro anel viário, não



Klink prefere trabalhar com marinheiros de primeira viagem

tem intermodalidade nenhuma", afirma.

Segundo Klink, o desafio da logística envolve conhecimento complexo e variadas competências. "Logística é sempre complicado, não só no Brasil, é um assunto altamente complexo. Exige conhecimento sobre o que está acontecendo no mundo", diz. Para ele, um dos exemplos das dificuldades atuais da logística é o caso da ampliação do Canal do Panamá, na América Central. "O Panamá agora está se desdobrando financeiramente para fazer uma nova série de eclusas, mas isto pode resultar em nada, eles podem perder este mercado por causa do degelo do ártico, que pode liberar passagem, ou para o programa logístico de transferência de mercadorias na Costa Rica, México ou no Brasil, por exemplo", afirma.

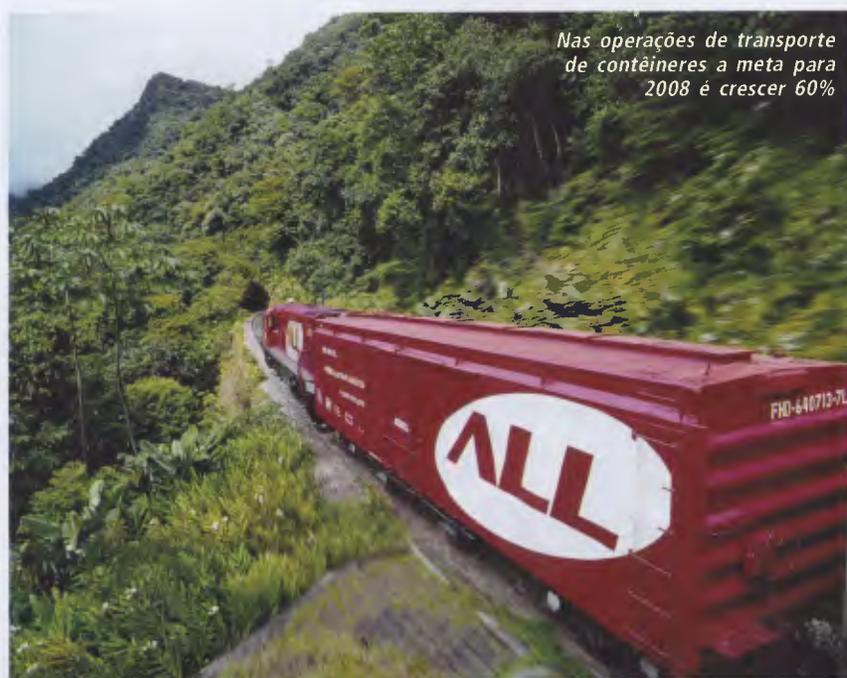
Para o navegador, o planejamento logístico exige conhecimento e contato com muitas áreas diferentes além de atenção a eventuais imprevistos. "A logística perfeita não resolve, você tem que ter outros cuidados, não adianta ter um negócio infalível e aí, quando quebra, ninguém consegue consertar. Logística é um negócio fascinante, é muito importante, mas eu nunca tive a pretensão de comparar o planejamento logístico das minhas expedições com as dificuldades de uma empresa", diz. Quando estava na fase de projeto de sua viagem a remo entre a África e a América, Klink afirma que a preocupação inicial era desenvolver um barco que não capotasse, mas no fim, o barco que utilizou tinha como principal característica justamente o contrário, era um barco feito para capotar, já que enfrentaria sozinho ondas de mais 20 metros e dificilmente um barco pequeno resistiria sem capotar.

Klink afirma que prefere trabalhar com marinheiros de primeira viagem a conviver com profissionais do mar. "Gosto de formar pessoas, não gosto de trabalhar com profissionais. Profissional do mar é medroso, ele está preocupado com a carga de trabalho, com os direitos trabalhistas", afirma. Prestes a realizar sua 30a. viagem à Antártica, Amyr Klink afirma que não tem preocupações em se superar. "Não tenho vontade de bater um novo recorde", finaliza.

ALL aposta nos industrializados

Nos próximos cinco anos a ferrovia pretende triplicar volume de cargas industriais transportadas e prevê um aumento de 40% já em 2008, com foco nos segmentos de construção, contêineres, siderúrgicos e florestais

■ MÁRCIA PINNA



Nas operações de transporte de contêineres a meta para 2008 é crescer 60%

A ALL — AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA — pretende triplicar as operações de industrializados nos próximos cinco anos. Para este ano, a meta é chegar a um crescimento de 40%, com destaque para cargas voltadas para os setores de construção, contêineres, siderúrgicos e florestais. A empresa, que gerencia 17 mil quilômetros de trilhos ligando o Centro-Oeste brasileiro à Argentina, aposta na diversificação dos produtos transportados por ferrovia.

Com a aquisição da Brasil Ferrovias há dois anos, a ALL decidiu ampliar sua atuação, oferecendo uma alternativa mais ba-

rata e segura de transporte para as indústrias. "Tradicionalmente, as ferrovias brasileiras tinham foco em commodities e minério. A ALL trabalha para ampliar o mix de produtos transportados, tornando a ferrovia competitiva e atrativa para os clientes dos segmentos industriais", afirmou Alexandre Campos, diretor de Industrializados da operadora.

Para o setor de construção a expectativa é movimentar um volume de 500 mil toneladas de carga já no primeiro ano. A empresa se voltará para o transporte dos insumos para abastecimento de

cimenteiras, que apesar de serem um tipo de carga mais adequado ao modal ferroviário, costumam ser transportados por rodovia no Brasil. "Hoje, já realizamos uma operação casada para a Cosipa e Votorantim Cimentos, em que os vagões que abastecem a planta da Cosipa com calcário também levam a escória para a Votorantim, em um volume mensal de 70 mil toneladas", disse Campos.

Outro foco da ALL é o transporte de produtos acabados. Em fevereiro foi construído, em parceria com a Votorantim Cimentos, o primeiro Centro de Distribuição ferroviário no Mato Grosso do Sul, onde cinco mil toneladas de cimento ensacado da fábrica de Corumbá (MS) são levadas por ferrovia até o Centro de Distribuição de Campo Grande (MS). A empresa prevê a implementação de vários centros de distribuição ao longo da via férrea.

No setor de contêineres, a meta é crescer 60% em toda a malha da ALL ainda neste ano. A atuação da operadora neste segmento foi iniciada em dezembro de 2007, quando foi firmada parceria com a empresa belga Katoen Natie, para a operação Paulínia - Porto de Santos, com um volume de mensal de 2,4 mil TEUs. O terminal de Paulínia possui localização estratégica para os planos da ALL, já que com a integração modal será possível atender clientes de Piracicaba, Rio Claro e Limeira, além de Campinas, Paulínia e região.



16 novos cavalos mecânicos e 33 carretas reforçarão a frota atual do operador logístico

Cabotagem ganha reforço terrestre

Para agilizar o cross docking de apoio às operações de cabotagem, a Brasilmaxi abre novo CD próximo ao porto de Vitória (ES) e amplia sua frota de caminhões e carretas

■ SÔNIA CRESPO

O AUMENTO CONSISTENTE DAS OPERAÇÕES brasileiras de cabotagem desde o segundo semestre do ano passado até hoje originou, para os operadores logísticos dedicados ao setor, a necessidade de buscar novos pontos estratégicos para recepção e despacho de cargas. Principalmente em regiões de maior fluxo de mercadorias, como o Sul, Sudeste e Nordeste. A Brasilmaxi, operador logístico há mais de

vinte anos, que tem um terminal rodoferroviário em São Paulo (SP) e centros de distribuição em Itapevi (SP) e no Rio de Janeiro (RJ) é um deles: inaugurou em maio último um novo CD na cidade de Vitória (ES), próximo ao porto capixaba, que terá inicialmente 1 mil m² e será expandido à medida em que houver aumento de demanda. A perspectiva dos dirigentes da empresa é de movimentar mil

toneladas/mês já a partir de agosto. "Vitória é um mercado estratégico para nós, e tem recebido grande volume de carga. Fizemos recentemente uma pesquisa que indicou a região como grande potencial de faturamento", diz Álvaro Fagundes Junior, gerente de desenvolvimento de Negócios e Marketing. O executivo explica que a empresa quer expandir seus serviços para mercados das regiões Centro-

Oeste e Nordeste e, para isso, tem em andamento projetos de dois novos CDs, em Belo Horizonte (MG) e em Goiânia (GO). Para dar suporte à expansão física da operadora, Fagundes Junior adianta que a frota de 85 caminhões, com idade média de 3 anos, será ampliada com a compra de 16 novos cavalos mecânicos e 33 carretas dos tipos sider e baú ainda este ano.

O novo terminal de Vitória iniciará com operações de cross docking e capacidade para acomodar entre 5 mil e 8 mil posições pallet de carga geral e seca. Na prática, as operações de cross docking requerem grandes estágios, onde os materiais são classificados, consolidados e armazenados por pouco tempo ou não armazenados. Após esses estágios os produtos estarão prontos para distribuição. "Temos registrado um grande crescimento na demanda por armazenamento de

carga paletizada, de equipamentos eletrônicos e produtos químicos, com destino a diversas localidades do país. Para nós esta é uma oportunidade de crescer e expandir nossos negócios além das Regiões Sul e Sudeste, onde temos clientes consolidados como LG, Semp Toshiba, CCE, Videolar, Faet, Grupo Ciba e Honda Veículos", comenta. Os resultados financeiros da Brasilmaxi revelam a tendência de crescimento da empresa: em 2007, o faturamento da Brasilmaxi chegou a R\$ 45 milhões, 44% a mais que o resultado do ano anterior. A expectativa para este ano, com os projetos de expansão em andamento, é de alcançar os R\$ 60 milhões.

O maior volume de carga transportada pela operadora está concentrado no Porto de Santos. "95% de nossos serviços tem origem ou destino no porto santista.

Apenas 5% de nossas atividades estão concentradas no Rio", avalia o executivo, acrescentando que esses índices mudarão com o incremento das operações em Vitória (ES). Ele conta que o terminal rodoferroviário de São Paulo também passa por reformas e será ampliado de 40 mil m2 para 75 mil m2, atendendo melhor o fluxo de contêineres do porto paulista. Atualmente as operações do terminal são realizadas em parceria com a MRS Logística: "A MRS sobe a serra com os contêineres e nós distribuimos. Cada trem traz, em média, 30 contêineres", diz. A reforma no CD, que inclui a preparação do pátio para a maior movimentação de cargas e a instalação de mais uma empilhadeira de até seis contêineres em altura, ampliará a capacidade atual de movimentação de 1.200 unidades para 2.500 contêineres/ mês.



TECNOLOGIA
DE CONFIANÇA.

PRIME X™
Driven by commitment.

PNEUS COM
TECNOLOGIA AMERICANA.



**DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO
AMÉRICA LATINA
E CARIBE.**

MIAMI
14707 S. DIXIE HIGHWAY, PH 403
MIAMI, FL. 33176
TEL. 786-573-0757
FAX. 786-573-0762
GUSTAVO LIMA - GLIMA@GPXTIRE.COM

BRASIL
RUA FERNANDO GOMES 128/1003
PORTO ALEGRE RS 90510-010
TEL. (55) 51 3019-4212
FAX. (55) 51 3019-4212
EMERSON R. ASTOLFI - EASTOLFI@GPXTIRE.COM

ESTOQUE À PRONTA ENTREGA EM MONTEVIDEO/URUGUAI

www.gpxtire.com

 **GPX** GPX TIRE DO BRASIL

Uma dupla de peso

Cummins e Valvoline formam joint venture brasileira no segmento de lubrificantes para introduzir no mercado doméstico novos produtos e ampliar serviços

■ MÁRCIA PINNA

A CUMMINS INC - FABRICANTE DE MOTORES a diesel em escala mundial - e a Valvoline - marca de lubrificantes derivados de petróleo da Ashland Inc - uniram-se no Brasil para formar uma joint venture voltada para o segmento de lubrificantes. A parceria brasileira é a terceira consolidada pelas duas empresas, que já têm experiências deste tipo na Índia e na China. Na Argentina, uma iniciativa semelhante acaba de ser implementada. A Valvoline Cummins do Brasil pretende atuar em uma fatia diferenciada do mercado brasileiro, oferecendo produtos premium. "O objetivo é aproveitar a sinergia existente entre as atividades de ambas as empresas em todo o mundo, para introduzir novos e avançados produtos lubrificantes e ampliar serviços", afirmou Naveen Gupta, diretor da Valvoline Internacional.

A estratégia da joint venture para enfrentar a concorrência da principal fornecedora do setor no País, a Petrobras, é investir em produtos de alta qualidade, voltados para um consumidor específico. "Não temos como competir com os preços oferecidos pela Petrobras, neste momento. Por isso, vamos buscar um nicho de mercado em que possamos oferecer produtos de alta qualidade e preços compatíveis. Este tipo de desafio não é nenhuma novidade para a Valvoline Cummins, já enfrentamos outras concorrentes do porte da Petrobras na Índia e na China, com ótimos resultados", disse Naveen Gupta.



Empresa atuará em uma fatia diferenciada do mercado, oferecendo produtos premium

A joint venture começa a atuar no Brasil de maneira modesta, com 30 funcionários diretos. A estrutura organizacional da Valvoline Cummins do Brasil contará com dois diretores da Cummins e dois da Ashland. - o setor administrativo ficará em São Paulo e a produção no Rio de Janeiro. A direção da nova empresa prevê contratações nas áreas de vendas, assistência técnica, marketing e na cadeia de suprimentos.

MERCADO INDIANO - Os diretores das empresas envolvidas não divulgaram a participação inicial no mercado brasileiro de lubrificantes. Gupta, porém, disse que é possível fazer um paralelo com o caso

indiano. A parceria naquele país se iniciou com apenas 0,5% do mercado de lubrificantes, em 1998. Atualmente, esta fatia aumentou para 4,5% - o equivalente a uma movimentação de U\$ 100 milhões ao ano. "O mercado brasileiro é bastante similar ao indiano, por isso, é possível citá-lo como exemplo", disse o diretor da Valvoline Internacional.

O mercado nacional de lubrificantes está entre os seis maiores do mundo - o consumo atual deste produto no País é de 1 bilhão de litros por ano - o que, segundo a diretoria, justifica as expectativas otimistas em relação ao crescimento da joint venture. A estabilidade em que a economia brasileira se encontra é indicativa de que este seria o momento certo de entrar no mercado, acredita Gupta. De acordo com informações das empresas envolvidas, as operações iniciais apresentaram resultados bastante animadores. No primeiro trimestre de 2008, a receita bruta da Valvoline Cummins do Brasil cresceu 75%, em relação aos desempenhos da Valvoline, no mesmo período do ano passado.

PARCERIA EM LUBRIFICANTES - As duas empresas que formam a joint venture - Cummins e Valvoline - continuam a atuar no mercado brasileiro normalmente, nos outros setores. "A parceria é apenas no segmento de lubrificantes. Os negócios nas outras áreas de ambas as empresas continuam", afirmou Luis Pasquoto, diretor sênior de Merca-

do Cummins Motores. A Cummins pretende produzir 1 milhão de motores em nível mundial, sendo que 90 mil unidades serão produzidas para o mercado brasileiro. A empresa, que possui 21 pontos de distribuição no País, já fornece motores, filtros, peças, turbos, geradores, acessórios e, a partir de agora, lubrificantes.

A Valvoline passa a contar com a rede de distribuidores Cummins, o que irá expandir consideravelmente o fornecimento de seus produtos. A joint venture também prepara estratégias específicas para atender grandes frotistas, que poderão adquirir seus produtos a granel. Os módulos de troca rápida de óleo, Valvoline Instant Oil Change (VIOC), que são bastante populares nos Estados Unidos, também devem ser introduzidos no Brasil. "Não temos este tipo de instalação no País, mas acredito que o mercado brasileiro já está pronto para este

tipo de serviço", disse Renato Carvalho, diretor da Ashland, para América do Sul.

Luis Pasquoto acredita que a união representa uma oportunidade de ampliar, entre os clientes, a percepção de que a marca permite a facilidade de encontrar todos os produtos para manutenção e equipamento de veículos em um único local. Segundo ele, a parceria está baseada na complementaridade dos campos de atuação das duas empresas. No mercado brasileiro de lubrificantes, a linha diesel representa 35% do total comercializado. A linha de veículos de passeio e motos significa 27% do mercado total.

A linha Valvoline inclui lubrificantes, graxas, óleos de transmissão, engrenagens e câmbio, fluidos de radiador e aditivos, além de produtos destinados a car care (limpeza e embelezamento de veículos), que podem ser utilizados em máquinas e motores

Cummins, empregados no transporte de carga, operações agrícolas e de navegação, nos campos de mineração, construção, indústria e de geração de energia.

A joint venture também deverá ampliar as pesquisas e o desenvolvimento de novos produtos de acordo com as necessidades brasileiras, como já acontece na Índia e na China. Os lubrificantes para motores a gás são um exemplo desta iniciativa. A nova empresa já possui três laboratórios no País. Os laboratórios internacionais da Valvoline estão trabalhando na área de biolubrificantes, especialmente óleos hidráulicos com base vegetal, que devem abastecer o mercado brasileiro futuramente. O gerente de Marketing da Valvoline Cummins do Brasil, Rubens Aguiar, destacou que a joint venture possui a tecnologia necessária para atuar na área de produtos ligados ao uso do biodiesel.



Além da melhor matéria-prima, agora a Triangle conta com outro componente diferenciado: RQG Vipal.



11.00 R22 TR679



Ótima opção em pneus importados do mercado, a Triangle agora conta com uma garantia adicional: a Reforma Qualificada e Garantida Vipal (RQG). Na hora de reformar qualquer pneu de toda a nossa linha radial, procure um reformador autorizado Vipal. É mais uma garantia para quem já conta com a mais alta qualidade.

Triangle Tires é a maior fábrica da China e a 12ª do mundo.

INMETRO #051 ISO9001 ISO14001 QS9000 E4 D.O.T.

Estoque disponível para pronta-entrega em Montevidéu/Uruguai.



**ORIENTE TRIANGLE
LATIN AMERICA Co.**
www.orientetriangle.com

CORPORATE - BRASIL
RUA FERNANDO GOMES 128/1003
PORTO ALEGRE RS 90510-010
TEL. (55) 51 3019-4212
FAX. (55) 51 3019-4212
EMERSON R. ASTOLFI
EMERSON@ORIENTETRIANGLE.COM

CORPORATE HEAD - MIAMI
14707 S. DIXIE HIGHWAY, PH 403
MIAMI, FL. 33176
TEL. 786-573-0757
FAX. 786-573-0762
GUSTAVO LIMA
GUSLIMA@ORIENTETRIANGLE.COM

Sudeste terá novos portos

Eike Batista quer transformar o porto de Peruíbe, na Baixada Santista, no principal hub da América Latina com capacidade para grandes embarcações e área para condomínio industrial

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A LLX, BRAÇO PORTUÁRIO DO GRUPO EBX, do empresário Eike Batista, pretende investir US\$ 3,63 bilhões na construção de três portos na região Sudeste, dois deles no litoral do Rio de Janeiro e um no litoral paulista e todos com capacidade para alterar significativamente o perfil das operações portuárias no Brasil. Os projetos prevêem que os portos tenham calados de 18,5 metros, o que vai possibilitar que recebam os maiores navios em uso para transporte de contêineres, que não atracam nos portos brasileiros por causa de seus calados, de no máximo 15 metros de profundidade. O projeto da LLX de maior porte é o Porto Brasil, em Peruíbe, no litoral paulista, que será instalado em uma área a 70 quilômetros do Porto de Santos (SP), o maior da América Latina, e poderá suplantá-lo por ter condições de receber navios de grande porte. Por conta disto, Peruíbe poderá ser o principal destino de grandes embarcações e se tornar um concentrador de cargas, recebendo, por exemplo, navios supercontêineres e servindo como ponto de redistribuição para embarcações menores. Os três projetos da LLX terão áreas para indús-



Obras do Porto de Açu, no litoral fluminense: estrutura será adequada para a movimentação de granéis, sólidos, líquidos, carga seca e minérios

trias e conexão com rodovias e ferrovias.

Em Peruíbe, o Porto Brasil deverá ser construído em uma ilha artificial com 500 mil m² e 11 berços para atracação, uma retroárea e um condomínio industrial. O porto da LLX em Peruíbe realizará operações com minérios, granéis agrícolas, fertilizantes, etanol e contêineres. De acordo com informações divulgadas pela empresa, o porto de Peruíbe poderá receber navios graneleiros de grande porte tipo "capesize", as maiores embarcações para

o transporte de contêineres e se transformar no principal porto da América Latina. Na área destinada à instalação de indústrias, a previsão da LLX é abrigar empresas com alto valor agregado, como montadoras de automóveis, fabricantes de produtos eletroeletrônicos, de alimentos, centros de distribuição, pátio para contêineres vazios e centros de pesquisa. A LLX também prevê a utilização dos portos pelas próprias empresas do grupo EBX, principalmente as que atuam na área de

Sistemas de freio a disco, válvulas, cilindros e servos de embreagem



USE PRODUTOS BALTEC
GARANTIA DE QUALIDADE E SEGURANÇA

mineração. "No negócio de minérios é muito importante o transporte oceânico de grandes volumes (150, 200 e 300 mil toneladas). Se as empresas não conseguem transportar grandes quantidades, isto se reflete no custo do frete e na competitividade de seus preços", afirma Ricardo Antunes, presidente da LLX. A previsão da empresa é que o Porto Brasil comece a operar em 2012. A abrangência de atendimento contempla, principalmente, os estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

Segundo Antunes, para o acesso das embarcações à ilha, onde estarão os berços de atracação, será feito um canal e o material retirado para a construção será reutilizado na construção da ilha. A expectativa de investimento privado da LLX com o complexo industrial a ser construído na área do porto, chamado de zona industrial Taniguá, de R\$ 20 bilhões. De acordo com o presidente da LLX, este será o primeiro empreendimento nacional que concilia as operações portuárias com uma zona industrial próxima. O projeto terá que ser aprovado pelos órgãos ambientais. De acordo com a LLX, a configuração do porto, com área de atracação localizada em uma ilha afastada do continente, afasta prováveis riscos ambientais. A empresa prevê também investimento de R\$ 1 bilhão na malha ferroviária para interligar a região do porto ao modal.

LITORAL FLUMINENSE – O Porto do Açú, que será instalado em São João da Barra,



Maquete digital da retroárea e da zona industrial do Porto Brasil: local será o maior hub portuário da América Latina

na região norte do estado do Rio de Janeiro, já está em construção e terá uma área total de 78 milhões de m². O Porto Açú contará com uma estrutura offshore com 10 berços para atracação, uma retroárea para minério de ferro de 3 milhões de metros quadrados e uma área de 75 milhões de metros quadrados para instalação de um condomínio industrial.

O calado também será de 18,5 metros, o que garante a atracação de navios de grande porte. De acordo com a LLX, o porto do Açú será destinado para operações com grãos sólidos e líquidos, contêineres de carga geral e produtos siderúrgicos e prevê uma área de serviços complementares como expedição, integração intermodal, armazena-

gem e desembaraço aduaneiro. Na retroárea do porto do Açú a LLX prevê a instalação de uma zona industrial que terá um complexo siderúrgico, uma usina termoeletrica, até quatro usinas de pelotização de minério e áreas para tancagem de grãos líquidos e para processamento de petróleo. A previsão da empresa é iniciar as operações em Açú em 2010. O porto terá ligação com a rodovia BR 101 e com a Ferrovia Centro-Atlântica, da Vale, por meio de um ramal com extensão de 45 quilômetros.

O terceiro porto, chamado Porto Sudeste, deverá ser instalado pela LLX em Itaguaí, na baía de Sepetiba próximo ao porto público de Itaguaí, no litoral do Rio de Janeiro, em uma área total de 512 mil m² e com calado de 18,5 metros. O principal objetivo do porto é o embarque de grãos sólidos, principalmente minério, e desembarque de carvão. Pelo porto serão escoados o minério de ferro produzido pela MMX em suas jazidas em Minas Gerais. Por meio de um mineroduto de 525 quilômetros de extensão, o minério será levado ao Porto Sudeste e de lá exportado. Em uma retroárea, o porto terá pátios com capacidade de armazenagem de 1,5 milhões de toneladas para estocagem e manuseio de minério de ferro e outros tipos de grãos sólidos. O projeto da LLX prevê integração do porto Sudeste com a ferrovia administrada pela MRS Logística, o que permitirá conexão do local com as principais regiões mineradoras de Minas Gerais.

TODAS AS LINHAS
TODOS OS MODELOS

BalTec[®]
FREIOS
Tecnologia Avançada,
Qualidade e Confiança.

(41) 2105 1000

QUALITY ISO 9001:2008 CERTIFICATE

TÜVRheinland[®]
Brasil
NBR ISO 9001

www.baltec.com.br



São Paulo poderia ser assim

Com dez milhões de habitantes, a cidade chinesa de Guangzhou não registra congestionamentos graças aos eficientes sistemas viários e de transporte coletivo urbano

■ GUILHERME ARRUDA - GUANGZHOU (CHINA)

COMO OUTRA CIDADE COM DEZ MILHÕES de habitantes, um forte pólo industrial e comercial, Guangzhou, capital da Província de Guangdong, no sul da China, é uma metrópole efervescente que chama a atenção pelo fato de o trânsito fluir com naturalidade. É de causar inveja aos técnicos e governantes brasileiros responsáveis pelo tráfego de municípios com população similar. Para começar, não há congestionamentos em Guangzhou. Nas horas mais complicadas do dia o que se vê são pequenos ajuntamentos de carros particulares, táxis, veículos leves, ônibus e, claro, bicicletas, cuja perda de tempo parado não ultrapassa dez minutos. Se passar disso é porque há algum bloqueio ou restrição de pista à frente, mas mesmo assim, a circulação não pára.

Está certo: Guangzhou tem somente um milhão de veículos, 1/6 do volume de São Paulo. O que difere uma da outra, porém, é o cuidado com a estrutura - um eufemismo para traduzir o quanto o governo investe em obras. A cidade chinesa tem tantos ou mais viadutos e vias expressas do que São Paulo e hoje está preparada para suportar um número de veículos igual ou superior ao da capital paulista. Como os investimentos são constantes, imagina quando ela, de fato, chegar aos seis milhões. É bom levar em conta que é recente para os chineses a possibilidade de substituição da



Guangzhou tem apenas um milhão de veículos, menos de 20% do volume registrado na cidade de São Paulo

bicicleta por veículos de quatro rodas.

Os investimentos maciços efetuados pelo governo nas últimas três décadas são impressionantes. Partindo de Guandzhou até Hong Kong percorre-se mais de 100 quilômetros sobre viaduto, que passa bem ao largo de algumas cidades situadas no caminho. O movimento de carros, caminhões e ônibus é pequeno. E mesmo com pista livre não há abuso de velocidade. Mesmo aos domingos há trabalhadores fazendo reparos na pista.

A movimentação diária de 5,8 milhões de pessoas é garantida por um eficiente

sistema de transporte coletivo urbano, formado por veículos a gás e elétricos, que circulam por ruas e imensas avenidas. Os passageiros podem contar ainda com quatro linhas de um moderno metrô, que cobre uma distância de 116 km. É o segundo maior da China. Os projetos, já definidos pelo governo, apontam a sua ampliação para 255 km até 2010. Há obras por toda cidade. Serão nove linhas ao todo. As estações são bem espaçosas e limpas e se diferenciam pela colocação de uma estrutura de vidro na plataforma. Por medida de segurança as portas abrem somente com a

chegada e a parada total dos vagões.

Fora isso, Guangzhou é servida por uma frota de 16 mil táxis, quase todos do modelo Santana, da Volkswagen. Dependendo da companhia - diferenciada uma da outra pela cor dos veículos - os motoristas dirigem utilizando luvas brancas. Sentar ao lado do motorista exige a colocação de cinto de segurança. Não estranhe as fortes barras de ferro que separam passageiros do banco da frente e de trás, e também não estranhe as unhas excessivamente crescidas de alguns motoristas. Faz parte da cultura local. É sinal de status: revela que migrou do campo para a cidade, e que não precisa mexer na terra. Detalhe: as migrações continuam.

Pegar táxi é o modo mais fácil e barato para se deslocar na cidade. Na saída o taxímetro marca sete centavos de iuane (o que equivale a cerca de R\$ 0,25), e dá direito a percorrer 2,3 quilômetros. A partir daí são dois iuane por km rodado. No final da corrida é preciso adicionar um iuane ao valor registrado no taxímetro. O valor da gasolina é baixo, mas é controlado pelo governo. Um detalhe importante é deixar claro ao motorista que você sabe quanto custa ir ao shopping, por exemplo, pois às vezes, o preço pode ficar alto. As passagens de ônibus custam de 1 a 2 iuanes, estas para os veículos que possuem ar-condicionado e televisão de LCD a bordo.

A milenar cultura de circular em duas rodas ganhou força com a chegada das motocicletas na China. Em Guangzhou, no entanto, as motos foram banidas, cerca de dois anos atrás. Você pensou certo, não existe motoboys. Foram três os motivos que levaram as autoridades locais a determinar a proibição delas: o número crescente de acidentes, a poluição do ar e o uso delas para efetuar pequenos roubos - não necessariamente nesta ordem.

A presença da polícia é constante e discreta; nenhum policial usa armas. Nem precisa. Primeiro, porque dificilmente vê-se alguém pisando no acele-

METRÔ DE LUXO EM HONG KONG



Há uma maneira de conhecer Hong Kong totalmente sem confusão, de forma rápida e confortável. É andar de metrô, uma experiência fantástica utilizando os modernos e (em alguns trechos) luxuosos vagões da MTR. A empresa possui um vasto sistema de estradas de ferro seguro e eficiente sobre a Ilha de Hong Kong, Península de Kowloon e Novos Territórios, com pontos de distribuição convenientemente localizados para turismo, compras, entretenimento e jantar. A companhia estende seus serviços para a Província de Guangdong e as cidades de Pequim e Xangai.

O trecho de pouco mais de 20 quilômetros entre o aeroporto de Hong Kong e a estação de Tung Yi é percorrido a uma velocidade superior a 160 km/h, sem trepidações, em vagões com poltronas luxuosas, extremamente confortáveis e espa-

çador. E segundo, porque as batidas eventuais - que, curiosamente, acontecem quase sempre em retas - ou barbearagens nos cruzamentos, merecem por parte dos envolvidos, apenas buzinadas. Só. O mais alto grau de intole-

çosas, dando a sensação de o passageiro estar flutuando. Aparelhos de tevê de LCD completam o ambiente, exibindo programas especiais destacando alguns pontos turísticos da cidade e avisos informativos sobre o andamento do percurso.

Em Hong Kong, existe uma gama de tíquetes turísticos para viagens rápidas e econômicas. A passagem urbana é a melhor opção para passear pela cidade, fazer compras e jantares. Por apenas HK\$ 50 pode desfrutar de um dia de ilimitados passeios na Ilha, por Tsuen Wan, Kwun Tong, Tsung Kwan O, Tung Chung e Linhas Resort Disneyland, por até 30 dias a contar do dia da emissão do tíquete, para experimentar o charme e a excitação dessa dinâmica localidade. Os tíquetes são restritos a turistas não-residentes em Hong Kong, que permaneçam menos de 14 dias na cidade.

rância são os dois motoristas olharem-se ao mesmo tempo, as sobrancelhas cerradas, revelando indignação pelo que acabou de acontecer. Nada de ofensa verbal ou física que invada o limite da insanidade. É coisa de outro mundo.

Negócio de grandes dá fruto entre os pequenos

A Univen, que nasceu de um posto de gasolina, evoluiu para refino de petróleo e agora se prepara para entrar na área de exploração

■ ARIVERSON FELTRIN

PETRÓLEO, DETÃO CARO E NOBRE, acostumou-se a pensar, é seara só para mega-empresas. O negócio é verdadeiramente de gigantes. Em meio a isso, praticamente despercebida dos holofotes e da mídia, o Brasil cultiva uma refinaria de petróleo, privada, localizada na pouco conhecida Itupeva, cidade perto de Jundiaí, a alguns quilômetros de São Paulo.

Cercada de torres e tanques, a Univen Refinaria de Petróleo pertence ao Grupo Vibrapar, que teve origem no ramo de posto de combustíveis. A trajetória do grupo começa em 1975, de início na revenda e transporte de combustível.

A origem do grupo paulista é totalmente diversa das grandes produtoras, cuja seqüência de negócios envolve exploração do petróleo, refino, distribuição e postos de combustíveis. No caso do Vibrapar, a seqüência foi oposta: nasceu como posto de gasolina, evoluiu para rede, criou refinaria e se prepara para a etapa de exploração e perfuração no sertão da Paraíba.

A Univen Refinaria de Petróleo come-

Univen: refino de 5 mil barris diários será quadruplicado até 2010



çou em 1991, na época do governo Collor, na brecha trazida pela flexibilização das leis do petróleo. Seu refino, de 5 mil barris diários, será quadruplicado até 2010.

Do petróleo se extrai um sem-número de produtos, mas os mais falados são os combustíveis. A Univen, por exemplo, extrai o diesel, mas para uso próprio como alimento da frota de seus 110 caminhões, a maioria Volvo, que puxam bitrens. A frota leva produtos refinados e retorna, muitas vezes, com petróleo bruto. O óleo importado é buscado nos portos. O óleo doméstico é trazido de pequenos produtores que retiram petróleo de poços terrestres na região Nordeste.

Para crescer num mercado que necessita de pesados recursos o grupo, que reúne além da Univen outras seis empresas, estuda abrir o capital.

O grupo paulista fatura por ano R\$ 2 bilhões. Quase a metade – R\$ 900 milhões – vem do negócio de postos de combustíveis com duas redes, uma denominada a Viabrasil, com 96 postos próprios e concentradas num raio de 100 km de São Paulo. A outra é a rede Polipetro, com 150 postos em regime de franquia e

localizados em Santa Catarina. O negócio de refino, a Univen, fatura R\$ 500 milhões. Outros R\$ 500 milhões vêm da Gpetro e Petronossa, duas distribuidoras. Os finais R\$ 100 milhões são originados pela transportadora, a Transvem, e pela Midas Elastômeros, braço do grupo responsável pela tarefa de reciclagem de pneus.

O negócio de petróleo é grandioso, todos sabem. Com o barril cotado nas alturas em termos de preços. Depois de ultrapassar a barreira dos 130 dólares o barril, já se projetas US\$ 200 por barril no final deste ano. Entre os que fazem apostas neste patamar está David Neeleman, brasileiro, filho de norte-americanos que fundou a JetBlue, empresa de baixo custo de aviação nos EUA e presidente da Azul Linhas Aéreas, que começará a voar em janeiro de 2009 nos céus brasileiros com

aviões Embraer 195.

O ambiente de preço estratosférico de petróleo é fomentado por um setor oligopolizado, que se alimenta do gigantismo e de crises.

Ter mais refinarias como a Univen é desejável e importante para democratizar um produto essencial.

A UNIVEN EM NÚMEROS:

Fundação:

Novembro 1991

Produtos:

Solventes especiais, Hexano, Heptano, SPB, Agente Azeotrópico, Aguarrás. Cortes especiais em produtos químicos: Gasolina, óleo diesel, GLP

Capacidade de processamento:

5 mil barris/dia

"Tudo que ganhamos, reinvestimos nos negócios do grupo", ressalta Alexis Stepanenko, presidente do Conselho de Administração do Grupo Vibrapar e ex-ministro do Planejamento no governo Itamar Franco.

"Somos pequenos – refinamos por ano o que a Petrobras faz num dia – e, certamente, temos muito por crescer", acrescenta Stepanenko, que enfatiza: "A Univen tem know how desenvolvido em refino. É um patrimônio inestimável da empresa e do País". Segundo ele, o modelo de refinarias privadas, incomum na América Latina, é generalizado nos Estados Unidos.

Pequeno atrai pequeno e torna grande e forte a cadeia.

"Compramos no Brasil petróleo de 10 pequenos fornecedores, que produzem de 5 a 300 barris diários", finaliza o diretor do grupo, Anton de Souza.



Dynamo

DRS 660

LANÇAMENTO NACIONAL RECAUFAIR 2008

PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS

**DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO
AMÉRICA LATINA
E CARIBE.**

MIAMI

14707 S. Dixie Highway, PH 403
Miami, FL, 33176
Tel: 786-573-0757
Fax: 786-573-0762
GUSTAVO LIMA GUMA@GPXTIRE.COM

BRASIL

Rua Formoso Gomes 128/1003
Porto Alegre, RS 90510-010
Tel: (51) 31 3019-4212
Fax: (51) 31 3019-4212
EMERSON R. ASTOLFI EASTOLFI@GPXTIRE.COM

ESTOQUE A PRONTA ENTREGA EM MONTEVIDÉU/URUGUAI

www.gpxtire.com

 **GPX** GPX TIRE DO BRASIL

> APROXIMAR VOCÊ DOS MAIORES CLIENTES DO PAÍS
É O NOSSO COMPROMISSO.

> O SEU, É FECHAR GRANDES NEGÓCIOS. |



XIV FÓRUM
INTERNACIONAL
& EXPO **LOGÍSTICA**

IX FEIRA DE PRODUTOS,
SERVIÇOS E SOLUÇÕES
PARA LOGÍSTICA

Encurte a distância entre seus produtos, serviços e tecnologias e os profissionais com alto poder de decisão que buscam soluções para a gestão de suas cadeias de suprimentos.

Garanta o seu espaço na Expo Logística - Feira de Produtos, Serviços e Soluções para Logística e no Fórum Internacional de Logística e incremente:

- > rede de RELACIONAMENTOS,
- > troca de CONHECIMENTOS e
- > fluxo de NEGÓCIOS. |

11 a 13 | InterContinental
de agosto de 2008 | Rio de Janeiro - RJ

>PATROCÍNIO



PAMCARY

>REALIZAÇÃO



Centro de Estudos em Logística

>PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO



>INFORMAÇÕES E VENDAS

(21) 3521-1500

(11) 3044-4410

expologistica@fagga.com.br

www.expologistica.com.br

Implementos em evolução

Colloquium SAE Brasil apresenta novidades tecnológicas do setor e consolida a região de Caxias do Sul (RS) como principal pólo de desenvolvimento e fabricação desses equipamentos

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA



Na fabricação, o uso de materiais de alta resistência, que reduzem o peso do equipamento e aumentam a capacidade de transporte, já é uma tendência

O 5º COLLOQUIUM INTERNACIONAL SAE Brasil de Suspensões e Implementos Rodoviários e Mostra de Engenharia realizado entre 15 e 16 de maio em Caxias do Sul (RS), meca da indústria de implementos no Brasil, reuniu 415 participantes e discutiu as últimas tecnologias nos dois segmentos. Para Sandro Trentin, presidente do evento e diretor de comunicação e publicações da SAE Brasil Seção Caxias, a região, além do parque fabril que reúne as duas maiores fabricantes nacionais de implementos, Randon e Guerra, também se consolida como um pólo de pesquisa e de excelência na formação de engenheiros voltados para este setor. A Randon deve concluir até o próximo ano sua pista de testes, a primeira da indústria de implementos no país. Da mostra de engenharia participaram 36 empresas ligadas aos setores de implementos e de suspensões.

No evento foram apresentados 14 artigos técnicos, dois painéis de debates, um

sobre as resoluções 210 e 211 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) e os impactos no transporte intermodal e a obrigatoriedade da configuração 6x4 a partir de 2010, e outro com o tema "Road Friendly Suspensions", além de uma palestra feita por Thomas Gillespie, especialista da Mecânica Simulation. A palestra de abertura foi feita pelo navegador Amyr Klink sobre planejamento, gestão e riscos.

Entre as novidades em equipamentos apresentadas no evento, a Wabco Freios e a Randon mostraram o Roll Stability Support (RSS), um sistema anti-tombamento para implementos rodoviários tipo reboque, semi-reboque, bitrem e rodotrem. Segundo Rodne Donaire, agente de contatos da Wabco, o sistema eletrônico anti-tombamento já é comercializado desde os anos 90 na Europa e Estados Unidos, mas no mercado brasileiro seu desenvolvimento pela empresa ocorreu em 2006. O equi-

pamento, instalado no implemento rodoviário, controla a frenagem e evita o tombamento em curvas em condições de velocidade controlada. Os acidentes com tombamento do veículo são os que causam o maior número de mortes entre motoristas de caminhão. O RSS funciona com o sistema de freios ABS e, por meio de um software, coleta informações sobre a velocidade e aciona o sistema de freios de acordo com a inclinação das rodas, evitando o tombamento. Segundo Ari Nardello, da área de engenharia experimental da Randon, a empresa já instalou o sistema RSS em mais de 80 semi-reboques desde que começou a desenvolver o equipamento em parceria com a Wabco, há um ano, e tem tido boa procura, principalmente para veículos utilizados no transporte de cargas perigosas.

Os engenheiros Joel Soares dos Anjos, da General Motors do Brasil, e Gilberto



Semi-reboques e bitrens foram considerados mais vantajosos em relação aos demais modelos de implementos, por conta da agilidade no carregamento e descarregamento e da versatilidade no transporte

Francisco de Souza, da Universidade de São Paulo (USP), apresentaram um painel sobre a comparação da confiabilidade entre o Brasil e a Argentina da suspensão de uma plataforma compacta. De acordo com o painel, por conta do aumento do comércio global, é cada vez mais comum que veículos e componentes desenvolvidos em um país sejam utilizados em outras nações. Em função disto, a indústria tem que considerar as condições dos locais onde os veículos e seus componentes serão usados, como por exemplo, clima, topografia, percepção dos clientes e outros fatores que poderão refletir na confiabilidade dos produtos.

A utilização de aços de alta resistência na fabricação de um modelo bitrem basculante, foi apresentada no evento pelos engenheiros Alexandre Rossi Barcellos, Ari Nardello, Everton Craco da Silva, da Randon. O uso de aço de alta resistência possibilita redução no peso do equipamento e permite melhor aproveitamento da carga. De acordo com os engenheiros da Randon, os semi-rebo-

ques e bitrens são considerados mais vantajosos em relação aos outros modelos por conta da agilidade no carregamento e descarregamento, pela versatilidade no transporte, além de terem grande aplicação em curtas e médias distâncias, segmento mais competitivo do mercado rodoviário de cargas. A redução do peso dos equipamentos e aumento da capacidade de carga para atender às exigências de limitações de peso é uma necessidade do mercado de transporte de cargas, principalmente nas aplicações de commodities que são transportadas dos locais de produção aos portos para exportação.

De acordo com os profissionais da Randon, atualmente a empresa realiza operações de calderaria, corte, dobra, furação e estampagem de maneira que possibilite uma melhor utilização na fabricação dos implementos. No desenvolvimento do bitrem basculante com uso de aço de alta resistência a empresa levou em conta a fabricação de um produto des-

tinado ao transporte de açúcar e grãos para operações em rodovias pavimentadas e em boas condições com capacidade de carga de 40 toneladas. O uso de materiais de alta resistência na fabricação do implemento pela Randon permitiu uma redução de 13% no peso do produto e um aumento de 4,6% na carga líquida, o que representa um ganho de uma viagem a cada 22 em relação a um equipamento fabricado com material convencional. Outra vantagem da utilização de aços de alta resistência é o menor volume de matéria-prima e consumo de energia na fabricação dos equipamentos.

Além da utilização de aços de alta resistência, a Randon também utiliza materiais novos como o ecoplate, um composite feito de chapa de aço galvanizada pré-pintada, madeira de reflorestamento e polímero termoplástico PVC, unidas por meio de um adesivo, que é aplicado nas laterais dos implementos e representa uma redução de 250 quilos no bitrem, e adesivos que substituem parafusos.

LOGÍSTICA NO BRASIL 2008/9

transporte

Todos os modais



Publicado pela OTM Editora em parceria com a ASLOG - Associação Brasileira de Logística

LOGÍSTICA NO BRASIL 2008/9

transporte

MODERNO



Tecnologia: fator de competitividade

Adoção de novas ferramentas e o impacto no desenvolvimento de melhores práticas

Análise e opinião de especialistas, executivos e empresários

Aplicação e resultados de técnicas modernas em quatro grandes áreas:

- Transporte & Distribuição
- Movimentação & Armazenagem
- Gestão de Estoques & Previsão da Demanda
- Processamento de Pedido & Serviço a Cliente

Os avanços da atividade a partir da visão dos operadores, embarcadores, fornecedores de equipamentos, consultorias e vários agentes do setor

Nesta edição:
Glossário Logístico

GUIA de Pesquisa & Ensino em Logística **GUIA** de Serviços em Logística
GUIA Operadores Logísticos & Transportadores

4^a
Edição

Autorização - 10 de agosto de 2008
Material - 15 de agosto de 2008



11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Vanderléia conquista espaço do bitrem

Semi-reboque de três eixos espaçados apresenta vantagens em relação ao bitrem tradicional, de sete eixos, e já chega a responder por quase um terço de emplacamentos

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

A "vanderléia", (semi-reboque de três eixos em tandem com PBTC de 53 toneladas) tem conquistado espaço entre frotistas no nicho anteriormente dominado pelo tradicional bitrem de sete eixos. Desde a entrada em vigor das resoluções 210 e 211 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), em novembro de 2006, que determinam os limites de peso, dimensões e requisitos para veículos de transporte de cargas, a "vanderléia" tem aumentado sua participação em segmentos de implementos em que anteriormente quase não aparecia nas esta-

tísticas de emplacamentos. Por conta destas duas resoluções do Contran, tanto o semi-reboque de três eixos em tandem como o chamado "bitrenzão" (conjunto de semi-reboque de nove eixos, com o cavalo mecânico, e duas articulações com PBTC de 74 toneladas que necessita de Autorização Especial de Trânsito - AET) têm abocanhado mercado do bitrem.

Durante o 5º Colloquium SAE Brasil de Suspensões e Implementos Rodoviários, realizado em Caxias do Sul no dia 15 de maio, a discussão sobre a disputa entre



"Vanderléia": vedete nos emplacamentos entre implementos rodoviários, custa em média R\$ 20 mil menos que o bitrem tradicional

as vanderléias e os bitrens foi tema de um dos painéis apresentados. Entre os segmentos que apontam o avanço da "vanderléia" no mercado, um dos que tem tido maior número de emplacamentos é de Sider, principalmente no caso de transporte onde o peso é mais considerado que o volume, como o de bebidas, por exemplo. Neste caso, o aumento de emplacamentos verificado no ano de 2007 chega a expressivos 35% entre grandes fabricantes de implementos rodoviários. O restante da produção continua a ser feita na configuração do tradicional bitrem de sete

eixos (PBTC de 57 toneladas que já havia tido o uso regulamentado pela resolução 164 do Contran, de 2004, sem necessidade de AET). Outro segmento de transporte no qual a vanderléia tem conquistado espaço entre os frotistas é o de tanque, principalmente no transporte de produtos químicos, onde os índices de participação nos emplacamentos também chegam a ultrapassar a casa dos 30%. No caso dos tanques, a diferença de capacidade entre um bitrem tradicional e uma vanderléia gira em torno de 1%, abaixo dos 4% de diferença entre as duas configurações, o que proporciona

uma vantagem competitiva para o implemento de eixos espaçados em tandem. Outros segmentos onde a vanderléia tem avançado são o de carga seca e graneleiro, com índices de participação nos emplacements entre 10% e 20%.

Além das vantagens competitivas em relação à capacidade de carga e de volume, o preço do implemento tem feito da vanderléia uma vedete nos emplacements de implementos rodoviários. Com custo em média 20% mais baixo que o de um bitrem tradicional e sem restrições de uso como a exigência de AET para o bitrenzão, por exemplo, as vanderléias tem aumentado sua participação no mercado nacional de implementos.

No caso do bitrenzão, por sua configuração e capacidade de carga, a concorrência se aproxima tanto do bitrem tradicional como dos rodotrens. Em relação ao rodotrem, o bitrenzão tem como vantagem ter uma articulação a menos. Enquanto o rodotrem possui três articulações, o bitrenzão tem duas. Isto tem sido considerado um trunfo para o aumento da performance de bitrenzão nos emplacements verificados no ano passado, principalmente em segmentos de transporte de granéis, tanques e com um aumento na procura por uso em carga fracionada. Um ponto de desvantagem apontado pela indústria é o fato da necessidade de suspensão deslizante, já que o implemento é usado para carregamento em docas.

De acordo com Juliano Pimentel, representante da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir) sobre os efeitos das resoluções 210 e 211 no evento da SAE Caxias do Sul, as vantagens competitivas da vanderléia têm se mostrado significativas no desempenho



Em relação ao rodotrem, "bitrenzão" ganha vantagem com uma articulação a menos

deste modelo de implemento nos emplacements. Para ele, do ponto de vista dos frotistas, o custo mais baixo e a capacidade de carga com pouca diferença do bitrem tradicional tem feito da vanderléia uma boa opção na escolha pelas transportadoras de acordo com o tipo de carga a ser movimentada. Segundo ele, em determinados segmentos, a vanderléia não apresenta vantagens, como no de transporte de granéis onde os veículos precisam trafegar em vias não pavimentadas e também em rotas para países que não permitem este tipo de modelo, como os vizinhos do Mercosul. O bitrenzão também não oferece vantagens em determinados nichos de mercado por causa das restrições que sofre. Uma das desvantagens consideradas pelos frotistas em relação ao bitrenzão é que, na maioria das rodovias brasileiras, este tipo de composição não pode trafegar no período da noite, o que inviabiliza seu uso em determinadas aplicações. Para os motoristas, no entanto, a preferência nem sempre recai nas vanderléias,

que são mais difíceis de manobrar.

Estudo feito pela NTC&Logística sobre os custos destes três modelos de implementos constatou que as vanderléias apresentam os menores custos fixos mensais por quilômetro para os frotistas tanto no transporte de carga líquida (R\$ 14,7 mil) como no de carga seca (R\$ 13,1 mil) em comparação com o bitrem tradicional (R\$ 15,7 mil na carga líquida e R\$ 13,4 mil na carga seca) e com bitrenzão (R\$ 17,1 mil na carga líquida e R\$ 14,7 mil na carga seca). Na comparação do custo por tonelada transportada, o bitrem tradicional de sete eixos foi considerado como o implemento que representa o maior custo para os frotistas com R\$ 102,3 por tonelada em uma distância de mil quilômetros, seguido pela vanderléia (R\$ 91,72) e pelo bitrenzão (R\$ 89,55). O levantamento também apontou vantagens para a vanderléia em relação a custos operacionais, como pagamento de pedágio, tempo de carga e descarga e velocidade.

Biodiesel ganha mais adeptos

Em face às recentes críticas internacionais ao biocombustível, testes comprovam a sua eficiência e os ganhos ambientais

■ MÁRCIA PINNA

O USO DO BIODIESEL FOI UM DOS TEMAS mais discutidos durante o Simpósio Internacional de Combustíveis, Biocombustíveis e Emissões, da AEA, que aconteceu em maio último. Apesar de ser um combustível renovável e menos poluente, o biodiesel tem enfrentado oposição internacional e a acusação de ser um dos responsáveis pela atual escassez de alimentos no planeta. Diversos especialistas defenderam os biocombustíveis como uma alternativa ao uso do petróleo - cujo preço não pára de subir - e para diminuir a emissão de poluentes.

O diretor do Departamento de Combustíveis

Renováveis do Ministério de Minas e Energia (MME), Ricardo Gusmão Dornelles, acredita que as críticas ao programa brasileiro de biocombustíveis não têm fundamento. Segundo Dornelles, a produção brasileira de grãos (arroz, feijão, milho, soja, trigo, amendoim, caroço de algodão, aveia, centeio, cevada, girassol, mamona, sorgo e triticale) e de cana para açúcar cresceu 217% entre 1976 e 2007. A área plantada correspondente, no entanto, só aumentou 28% (11 milhões de hectares), graças ao ganho de produtividade de 150%. Nesse

mesmo período, a área de cana destinada à produção de álcool aumentou apenas 3 milhões de hectares. A produtividade da cana para o álcool cresceu 116%.

PESQUISAS E RESULTADOS – Gilberto Leal, gerente de Desenvolvimento de Produtos da Mercedes-Benz, apresentou durante o evento os resultados positivos dos testes realizados com o biodiesel. A conclusão da montadora é de que o B 20 (mistura com 20% de biocombustível e 80% de diesel comum) seria a melhor alternativa para ser utilizada em veículos comerciais e de passageiros.

Os resultados da montadora mostram que com o B20 há uma pequena redução de potência (até 3%) e de torque (até 1%) e aumento do consumo de combustível em até 2%. Em compensação, há ganhos significativos na redução de emissões de Monóxido de Carbono (CO), Hidrocarbonetos (HC), fumaça e material particulado.

Um dos testes de campo da Mercedes foi realizado com um ônibus articulado, que rodou mais de 1,2 milhão de km e não apresentou nenhuma falha em decorrência de sua utilização. "Apenas o consumo de combustível teve um aumento entre 2% a 5,5% em comparação com o diesel", constatou Leal.

Outra empresa que realiza testes com biodiesel é a Cummins, maior fabricante independente de motores diesel em nível mundial. Luis Chain Faraj, gerente de marketing da companhia, afirmou que os resultados apresentados com os testes da Cummins foram extremamente positivos.

PROGRAMA DE EMISSÕES GERA POLÊMICA

A sexta etapa do Proconve (Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores) instituído pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama) determina a quantidade de enxofre no diesel - que a partir de 2009 deve ter 50 p.p.m (partes por milhão), foi o foco da discordância entre representantes da Petrobras e das indústrias automotivas durante o seminário da AEA. Outra questão bastante debatida no evento foi a falta de regulamentação do diesel voltado para veículos off-road, de construção e mineração.

O gerente de Engenharia de Vendas da Volvo Equipamentos de Construção, João Zarpelão, afirmou que a não observância das exigências do Proconve deverá trazer grandes prejuízos à indústria e à população brasileira. Atualmente, o óleo diesel

fornecido nas regiões metropolitanas é de 500 p.p.m., enquanto que o de "estrada" chega a 2.000 p.p.m. "Em 2007, introduzimos no mercado brasileiro equipamentos preparados para utilizar o diesel com 500 ppm. Hoje, só o óleo vendido nas grandes cidades brasileiras possui 500 p.p.m de enxofre. No interior, tem 2.000 ppm. misturas é prejudicado no Brasil", disse.

CONDIÇÕES DA FROTA – A Petrobras, por meio de sua assessoria de imprensa, preferiu não comentar a discussão realizada no simpósio. De acordo com a assessoria, em novembro de 2007, a empresa anunciou que a partir 2009 fornecerá o diesel com 50 p.p.m. de enxofre. Para isso, investirá R\$ 9 bilhões, até 2012, em unidades de hidrotratamento do combustível.

Locomotivas da Vale ganham nova roupagem



As primeiras locomotivas da Vale com a pintura que representa a nova marca da empresa começaram a circular na malha da Estrada de Ferro Carajás (EFC). José Magno Pereira, maquinista mais antigo da empresa, que está no cargo há 25 anos, conduziu a primeira locomotiva pintada nas cores verde, amarelo e prata e com a nova logomarca da empresa. De acordo com a empresa, as cores representam a riqueza mineral, o meio ambiente e as pessoas. A EFC tem frota de 183 locomotivas e 10.727 vagões, entre elas as composições com 330 vagões, as maiores do mundo. Nos três primeiros meses deste ano, a Vale transportou 24,5 milhões de toneladas de minério de ferro e cargas gerais na EFC. A linha também possui um trem de passageiros, que transporta 1,3 mil pessoas diariamente.

Binotto reforça frota com pesados da VW

Perto de chegar ao R\$ 1 bilhão de faturamento, a Binotto S.A., de Lages, Santa Catarina, e na lista dos maiores operadores logísticos do País, comprou 212



caminhões da Volkswagen. Metade da aquisição foi do VW Constellation 25.370 6x2, uma das versões que compõem a nova linha de extrapesados da marca instalada em Resende (RJ). O restante do lote engloba os modelos VW Delivery 5.140, VW Worker 9.150E e VW Constellation 15.180, 19.320 e 24.250. "Temos como política a renovação constante da frota para garantir agilidade nas operações e redução nos custos de ma-

nutenção. Hoje não temos em nossa frota caminhões com mais de três anos de uso", diz Edilson Binotto, diretor operacional da empresa que reúne 1.100 caminhões

Volkswagen. O extrapesado Constellation 25.370 6x2 comprado pela empresa é adequado à resolução do Conselho Nacional de Trânsito de números 210 e 211. "É o caminhão ideal para transportes com carreta do tipo Vanderléia", afirma ele.

A Binotto, nascida há 43 anos, atua em transporte, distribuição, operações florestais e logística de movimentação e armazenagem. Tem 56 filiais, frota de 2.700 veículos e 2.400 empregados.

Jamef renovada, comemora 45 anos de vida

A Jamef Encomendas Urgentes acaba de adquirir 100 veículos e 40 semi-reboques, todos equipados com sistema de telemetria e rastreadores. São 52 modelos Iveco, 42 caminhões leves das marcas Mercedes-Benz, Volkswagen e Hyundai, 6 utilitários da Fiat e 40 carrocerias fabricadas pela Facchini. Com estas aquisições, a frota da empresa passa a ser de 600 veículos, com média de idade de 2,5 anos. De acordo com a empresa, a compra representa redução nos custos de

manutenção, melhora na qualidade dos serviços prestados e menor impacto ambiental. Para o diretor de operações da Jamef, Pedro Maniscalco, a renovação da frota representa a contratação de 20% de novos motoristas. "Hoje, nós temos a frota mais nova do mercado, o que nos orgulha muito", afirma. A Jamef comemora neste ano 45 anos de estrada. A empresa, fundada em Divinópolis (MG), é considerada atualmente uma das mais conceituadas no transporte de cargas no país.

Caminhões fazem manutenção no Metrô de São Paulo



O Metrô de São Paulo acaba de adquirir cinco caminhões Volkswagen Worker 15.180 para atuarem nos serviços de manutenção de sua rede. Os veículos são equipados com pequenas rodas de aço e podem circular tanto nos trilhos das linhas do Metrô nos pátios e ruas. Para trafegar nos trilhos, são usadas as rodas de aço e as rodas convencionais são usadas para a tração. Conhecidos como "terra-via", os caminhões serão utilizados na troca de trilhos e recuperação de luminárias, manutenção do sistema de lubrificação, atendimento de emergência e acidentes. Os cinco Worker serão usados nas linhas 1 (azul), 2 (verde), 3 (vermelha) e 5 (lilás). A previsão do Metrô é de novas aquisições no valor de R\$ 4 milhões até o final do próximo ano.



Novos pesados da Volks rodarão com o B5

Os novos caminhões e ônibus Volkswagen já podem ser abastecidos com a mistura de 5% de biodiesel e 95% de diesel convencional. Segundo a empresa, a partir de julho todos os veículos fabricados em Resende (RJ) já sairão com um selo atestando a compatibilidade de seus motores para B5. O índice B5 de mistura no diesel convencional será obrigatório em todos os veículos brasileiros a partir de 2013. Desde



2006, os veículos da Volks já são compatíveis com a utilização da mistura B2 (2% de biodiesel) e, desde setembro do ano passado, a empresa faz testes, em parceria com o Grupo Bertin, de uso de B20 (20% de biodiesel) obtido a partir de gordura animal (sebo bovino). Os testes são feitos em seis caminhões VW Constellation que percorrem 1,1 mil kms entre Lins (SP) e o Porto de Santos, no litoral paulista.

Brooks Selos de Segurança passa a se chamar SSB

Desde abril, a Brooks Selos de Segurança do Brasil Ltda passou a se chamar SSB Selos de Segurança do Brasil Ltda. Como licenciada e distribuidora exclusiva dos produtos Brooks no mercado brasileiro, a SSB mantém o atendimento dos produtos Brooks e também oferece grande variedade de outros produtos. A SSB nasce com a certificação ISO 9001-2000 conferida pelo Bureau Veritas e mantém a referência da

E.J. Brooks Company. A empresa, fundada em Belo Horizonte em 1993, produz lacres de segurança plásticos, metálicos, de cabo de aço, lacres eletrônicos equipados com chips passivo e ativo, lacres permanentes e reutilizáveis, fitas de segurança, cadeados especiais utilizados para todos os tipos de aplicações de segurança e sistemas de rastreamento e monitoramento global de contêineres via web.

Mercedes lança campanha de peças originais

Com o slogan "Seu Mercedes sempre Mercedes", a montadora alemã Mercedes-Benz lançou uma campanha para destacar a importância do uso de peças originais nos veículos da



empresa. A campanha inclui motores e câmbios remanufaturados da linha Renov e também itens como jogo de lonas, filtros, amortecedores, bicos, bombas de água e turbinas. De acordo com a montadora, o uso de peças originais garante a qualidade, o melhor desempenho, a segurança

e maior rentabilidade dos veículos. Com duração até o final do mês de julho, a campanha vai distribuir kits de divulgação para a rede e correspondência para 93 mil clientes da empresa. "Buscamos atrair frotistas e transportadores autônomos para concessionários e oficinas Mercedes-Benz. Para isso, oferecemos itens compatíveis com as mais diferentes necessidades dos clientes, com preços competitivos", afirma o diretor de pós-venda da empresa no Brasil, Ari Gomes de Carvalho.

Iveco no Corpo de Bombeiros de Minas Gerais



A Iveco entregou ao Corpo de Bombeiros de Minas Gerais, em Belo Horizonte, 16 caminhões Eurocargo 170E22 adaptados para resgate pesado, combate a incêndio e socorro em acidentes com materiais tóxicos. De acordo com a montadora italiana, cinco veículos são adaptados para salvamento pesado e serão usados no resgate de pessoas, que, além dos equipamentos de salvamento, também são equipados com tanques para 2 mil litros de água e podem atuar no combate a incêndios. Outros cinco caminhões foram equipados para atuar em ocorrências que envolvam produtos perigosos e serão responsáveis pelos primeiros contatos, isolamento de áreas e controle de vazamentos de produtos químicos ou tóxicos nestas ocorrências. Estes veículos têm capacidade para o transporte de equipamento completo de segurança e do conjunto de proteção química usado pelos bombeiros e também computadores e bancadas que os capacitam a funcionarem como postos de controle e de reuniões durante as operações de atendimento. Os outros seis caminhões são na configuração autobombas, com capacidade para transportar até 6 mil litros de água e são destinados ao combate de incêndios. Os veículos destinados a salvamento pesado e ocorrências com produtos perigosos serão usados na rodovia Fernão Dias e ficarão em postos do Corpo de Bombeiros, em nas cidades de Betim, Três Corações, Varginha, Lavras e Pouso Alegre. O Corpo de Bombeiros de Minas possui mais de 40 caminhões Iveco em operação.

anuário de infraestrutura

EM TRANSPORTES POR AEROPORTOS, FERROVIAS, PORTOS E RODOVIAS



INÉDITO



A OTM Editora, com o seu 1º ANUÁRIO DE INFRA-ESTRUTURA EM TRANSPORTES, fortalece sua posição de ser um dos principais núcleos de conhecimento em transporte e logística do mercado brasileiro. Esta exclusiva edição mostra como a melhoria da infraestrutura de transporte pode contribuir para a redução dos custos logísticos, para o aumento da competitividade dos produtos brasileiros no mercado externo e para o desenvolvimento macroeconômico.

E mais:

- Qual a situação atual dessa infra-estrutura e os desafios imediatos e de médio e longo prazo para melhorá-la.
- O que o governo e a iniciativa privada estão fazendo para melhorar a situação dos transportes.
- Quais são os projetos estratégicos e quais os principais investimentos por modal.
- A evolução da qualidade rodoviária, o crescimento do transporte ferroviário de carga.
- A retomada da indústria naval e consolidação portuária.
- O plano de modernização dos aeroportos.

Fechamento de publicidade: 10/07/2008 - Entrega de material: 15/07/2008 - Circulação: 22/07/2008



Mais informações: tel.: (11) 5096-8104
email: otmeditora@otmeditora.com.br

Parceria no ar

Com o crescimento da demanda por helicópteros no Brasil e a dificuldade da indústria em acompanhar o novo ritmo, Helibras e HeliSolutions formam parceria para atender mercado de vôos executivos

■ MÁRCIA PINNA



Mercado em alta: em 2007 foram comercializados no Brasil 90 helicópteros, volume equivalente à soma das vendas dos últimos três anos

A HELIBRAS - HELICÓPTEROS DO BRASIL S/A (ligada ao grupo Eurocopter) consolidou a parceria com a HeliSolutions, com a entrega do terceiro helicóptero Esquilo AS 350, modelo B3, que será utilizado no Programa de Propriedade Compartilhada, serviço criado pela HeliSolutions que disponibiliza a aeronave de acordo com a necessidade do cliente, por tempo determinado. A HeliSolutions já conta com quatro outras aeronaves da Helibras, duas da família Esquilo EC 120 e duas do modelo AS 350 - em uma frota total de doze unidades. Em face ao crescimento ocorrido no mercado nos últimos dois anos, devido ao aquecimento no segmento de trans-

porte executivo, o sistema de propriedade compartilhada pode ser uma solução para atender à crescente demanda.

O sistema compartilhado, conhecido no exterior como Fractional Ownership, foi recentemente adotado no Brasil, mas já é comum nos Estados Unidos, na Europa e no Oriente Médio. O Programa de Propriedade Compartilhada surgiu em 1985 nos Estados Unidos e logo se espalhou por outros países. Este tipo de operação foi implementado no Brasil pela HeliSolutions a partir de 2001.

A grande explosão na utilização deste serviço ocorreu em 2004; desde então, a empresa mantém um crescimento no

faturamento de 50% ao ano. "As expectativas para 2008 são de, no mínimo, manter esta taxa de crescimento. Para isso, contamos com um ambiente econômico favorável e manutenção do aquecimento do mercado de aviação executiva", acredita Rogério Andrade, presidente da HeliSolutions.

As vantagens da propriedade compartilhada são várias, como por exemplo, a redução dos custos de aquisição, administração e operação, e ainda a rapidez com que o usuário pode usufruir do produto. "Com a dificuldade da indústria em atender todos os pedidos, o programa permite que o comprador adquira a aeronave e possa usá-la imediatamente. Depois, com

uma reserva de apenas seis horas de antecedência, o helicóptero estará disponível 24 horas, nos 365 dias do ano. Quem necessita de um helicóptero não pode esperar dois anos para poder usá-lo (prazo de tempo médio que a indústria demora para fazer a entrega atualmente)", afirmou Rogério Andrade.

CRESCIMENTO DO MERCADO BRASILEIRO

— Em 2007, foram comercializados no Brasil 90 helicópteros, o que representou a soma das vendas dos três anos anteriores. "Para 2008, a expectativa é muito boa. A economia forte e o real valorizado, além dos problemas de infraestrutura do País, favorecem o mercado brasileiro. Se pensarmos que o Brasil possui cerca de 5 mil municípios e a aviação comercial serve a menos de 100 deles, percebemos o potencial do País. Sem mencionar o trânsito das grandes cidades, que não ajuda em nada quem precisa se locomover com rapidez", afirmou Julien Négrel, diretor comercial da Helibras.

O executivo informou que a Helibras havia vendido apenas 20 aeronaves em 2005 e este número chegou a 50 no ano passado. Em nível mundial, o grupo Eurocopter comercializou 400 aeronaves em 2005, chegando a 802 no ano passado. Além do transporte executivo, o helicóptero também é largamente utilizado no País em sistemas de patrulhamento (polícia e resgate) e transporte de trabalhadores para plataformas de petróleo (offshore).

Négrel ressaltou as dificuldades da indústria em acompanhar o crescimento do mercado. "O mercado é bem mais rápido que a indústria. É complicado acompanhar este crescimento. É um grande desafio para nós", afirmou. Em 2001, o prazo para entrega de um Esquilo era de quatro meses. "Hoje, estamos negociando entregas para 2010", conta Négrel.

MANUTENÇÃO E MONTAGEM — A frota



Julien Négrel, diretor Comercial da Helibras (à esquerda), entrega as chaves do Esquilo AS 350 B3 ao presidente da HeliSolutions, Rogério Andrade (à direita)

mundial do Esquilo AS 350 é composta por 3.250 aeronaves, que já voaram mais de 13,8 milhões de horas. No Brasil, já foi ultrapassada a marca de 380 unidades (mais de 10% da frota mundial), com mais de 1 milhão de horas voadas. O modelo, com monoturbina versátil, cabine espaçosa e capacidade para cinco passageiros e o piloto; tornou-se um sucesso de vendas. É bastante utilizado em operações policiais e de defesa civil, nas Forças Armadas, e também largamente procurado para uso particular.

A Helibras possui uma fábrica em Itajubá (MG), com capacidade de realizar todos os serviços de manutenção aos clientes, além de montar, equipar e personalizar a frota. A empresa está capacitada para fazer a manutenção completa nos helicópteros dos modelos Esquilo e Dauphin. O que reduz o custo e o tempo de indisponibilidade da aeronave, já que este tipo de serviço só era realizado no exterior. A empresa é a única fabricante deste tipo de helicópteros na América Latina.

A fábrica, que já produz algumas peças,

conjuntos e instalações opcionais para o grupo Eurocopter, possui oficina de metrologia, onde são feitos controle de qualidade e aferição de equipamentos, oficina de manutenção de guinchos, com banco de provas, laboratório de eletrônica, sala de cablagem elétrica, para serviços de cabeamento das aeronaves, sala de manutenção de pás e oficina de manutenção e montagem mecânica. A Helibras oferece ainda os modelos Super Puma, nas versões civis e militares. O modelo Esquilo é totalmente montado no Brasil.

Dentre as peças e opcionais produzidos no Brasil, podemos destacar um conjunto de suporte de espelhos retrovisores para o modelo Esquilo, o condutor de ar para a cabine do Colibri EC 120, kit aeromédico para helicóptero Esquilo, carenagens blindadas em materiais compostos e instalações de armamentos axiais para versões militares do Esquilo e do Dauphin.

A Helibras lidera o mercado brasileiro de helicópteros a turbina, com 53% de participação, segundo informações do diretor comercial da empresa, Julien Négrel.

Nova lei causa polêmica

Ainda pouco divulgada no setor, a nova lei que define os critérios para o exercício da atividade de transporte causa dúvidas e indignação entre os empresários do setor

■ MARIA FINETTO

UM EMPRESÁRIO COÇA A CABEÇA ENQUANTO seu colega ao lado anota cada explicação sobre a nova Lei nº. 11.442. Eles estão na platéia com outros 280 homens e mulheres que se reuniram para entender, nos mínimos detalhes, as novas regras para o exercício da atividade de transporte rodoviário de cargas. Tanto para as empresas como para transportadores autônomos.

Em vigor desde 5 de janeiro do ano passado, a lei ainda é pouco conhecida no setor. Seu teor traz obrigações novas e resoluções polêmicas. A que tem causado efervescência trata sobre as relações trabalhistas. Foi até motivo para a realização de um seminário no dia 28 de março, na Unidade Sest/Senat, em Campinas (SP), do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp).

Empresas e autônomos não sabem o que fazer com os artigos 4º e 5º. Eles dispõem sobre as relações decorrentes do contrato de transporte de cargas, que são sempre de natureza comercial e 'não ensejando, em nenhuma hipótese, a caracterização de vínculo de emprego'. Eis o primeiro motivo. O seguinte é o parágrafo único: 'Compete à Justiça Comum o julgamento de ações oriundas dos contratos de transporte de cargas'.

O juiz do Trabalho da 15ª Região, Francisco Alberto da Motta Peixoto Giordani, diz que as relações não se alteram a partir de uma leitura superficial da lei. E nem pode ser analisada de forma isolada, sem considerar todo o ordenamento jurídico existente, como é o caso, da CLT que é a maior lei no caso do direito do trabalho, como ainda a própria Constituição.

A juíza do Trabalho da 15ª Região e presidente da Associação dos Magistrados do Trabalho da 15ª Região (Amatra), Ana Paula Pellegrina Lockmann, acrescenta: "Mudar o preto para o branco, por si só, sem analisar cada caso, não vai mudar a condição de empregado para um autônomo". Ana Paula explica que é preciso respeitar, observar com rigor os pressupostos do contrato.

Para o juiz do Trabalho da 15ª Região, Ricardo Laraia, as transportadoras precisam ter cuidado e não açodar diante da lei e começar a contratar pessoas sem a devida e necessária cautela.

O juiz orienta as empresas a ter uma boa assessoria que tenha coragem de dizer que esta ou aquela situação é diferente. "Que seja honesta e confiável".

Laraia lembra a terceirização onde muitas consultorias 'venderem como um milagre' para as empresas que, ao contrário, acabaram obrigadas a pagar os empregados dos terceirizados.

Outro artigo, motivo de discórdia, é o 18. Prescreve em um ano a pretensão à reparação pelos danos relativos aos contratos de transporte, iniciando-se a contagem do prazo a partir do conhecimento do dano pela parte interessada. Para a Justiça do Trabalho, esse prazo não é o correto.

Ordem na casa – A Lei nº. 11.442 veio atender uma antiga reivindicação do setor, segundo José Otávio Bigatto, diretor do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp). "Ela regulamenta toda a atividade de transporte rodoviário para todas as categorias: o Transportador Autô-

no de Cargas (TAC) e Empresa de Transporte Rodoviário de Cargas (ETC)", diz.

Em outras palavras, a nova lei vem colocar 'ordem na casa', ou melhor, no setor de Transporte Rodoviário de Carga, (TRC) que faturou R\$ 104,3 bilhões em 2004 e gera 5 milhões de empregos diretos. O TRC responde também por cerca de 60% de todo o transporte de cargas no Brasil de 1996 a 2005. Esses dados foram apresentados durante o seminário.

O diretor Bigatto chama a atenção para as obrigações civis, além das relações de trabalho, que a nova lei trouxe. Ela torna obrigatório o Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas (RNTRC) da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). Outras exigências: a comprovação de capacidade financeira do transportador; a declaração de idoneidade dos sócios, do responsável técnico e do transportador autônomo; a definição das infrações; e o valor das multas.

A primeira ETC deve, por exemplo, indicar e promover a substituição do responsável técnico, que deverá ter, pelo menos, três anos de atividade ou ter sido aprovado em curso específico. Outra é que o prazo máximo para carga e descarga do veículo de Transporte Rodoviário de Cargas será de 5 horas, contadas da chegada do veículo ao endereço de destino cláusula ou ajuste dispondo sobre o tempo de carga ou descarga.

Quanto à questão do vínculo de trabalho, Bigatto orienta as empresas que já tinham contrato que regulava a relação com os seus autônomos, a procurar se adequar as cláusulas a nova lei.

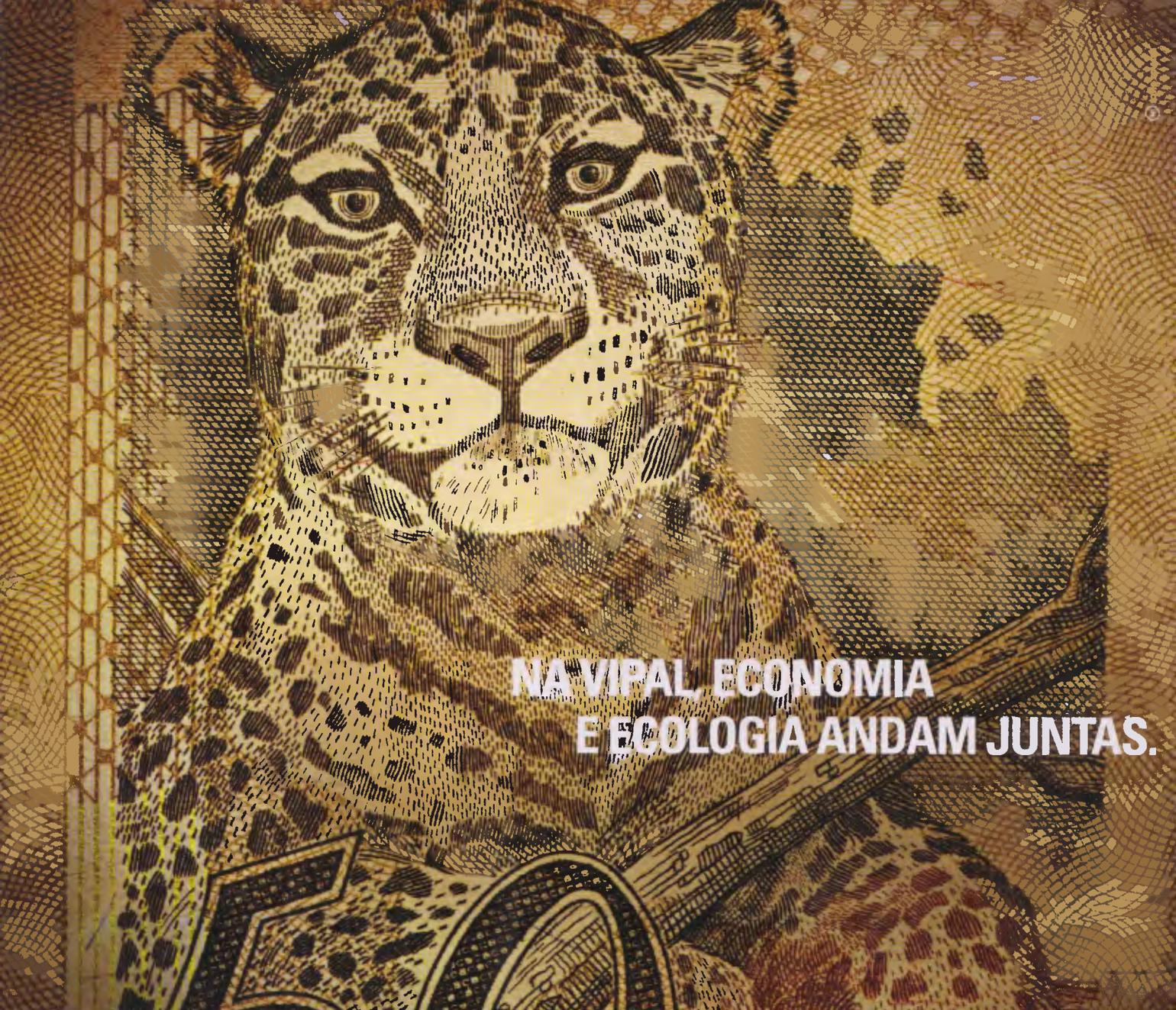
Shell Formula Diesel.
Até 3% de economia,
100% de satisfação.



No primeiro abastecimento com **Shell Formula Diesel** você já sente a diferença. Shell Formula Diesel não faz espuma e seus exclusivos agentes dispersantes e anticorrosivos mantêm o sistema de injeção de combustível limpo, permitindo uma queima mais rápida e mais eficiente. Com isso você consegue reduzir o consumo da sua frota em até 3%. E ainda obtém uma maior durabilidade das peças, o que significa menos gastos com manutenção. Escolha o melhor para a sua frota. Entre em contato com a nossa central de vendas e descubra como obter todas estas vantagens para a sua empresa.

www.shell.com.br/transporte • fale@shell.com • 0800 728 1616





NA VIPAL ECONOMIA
E ECOLOGIA ANDAM JUNTAS.

A Vival tem a tecnologia mais avançada para produzir o que existe de melhor em reforma de pneus, com benefícios econômicos e ecológicos. O pneu reformado custa em torno de 30% do preço de um novo e pode ser utilizado em todos os tipos de aplicação. As bandas desenvolvidas resultam num pneu reformado com mais desempenho, segurança e durabilidade. Para o meio ambiente,

a reforma de pneus contribui para minimizar a geração de resíduos sólidos de difícil destinação e, conseqüentemente, diminui o efeito do aquecimento global. No final, ganha o frotista, o consumidor e também o planeta. Para conhecer melhor toda a linha de produtos, procure um Reformador da Rede Autorizada Vival ou acesse o site. **Vival. Preserva seu dinheiro e o meio ambiente.**

DV-RT



www.vival.com.br



VIPAL
RENOVANDO A QUALIDADE DO SEU PNEU